

СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ (СИБУПК)
БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ
КАРАГАНДИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КАЗПОТРЕБСОЮЗА
БАЛТИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ
МОГИЛЕВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА



Сборник материалов международной научно-практической конференции, посвященной 65-летию Сибирского университета потребительской кооперации

23 октября 2020 года



СИБУПК

Сибирский университет
потребительской кооперации



1956 НИСКТ
СИБУПК 2021

Новосибирск 2020

СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ (СибУПК)
БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ
КАРАГАНДИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАЗПОТРЕБСОЮЗА
БАЛТИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ
МОГИЛЕВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

*Сборник материалов
Международной научно-практической конференции,
посвященной 65-летию
Сибирского университета потребительской кооперации
(СибУПК)*

*Новосибирск
23 октября 2020 года*

Новосибирск 2020

УДК 33
ББК 65.9(2)
Э40

Э40 Экономика XXI века: сборник материалов Международной научно-практической конференции, посвященной 65-летию Сибирского университета потребительской кооперации (СибУПК), Новосибирск, 23 октября 2020 г. / [под ред. О. Н. Петрушенко]; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2020. — 524 с.

ISBN 978-5-334-00228-9

В сборнике опубликованы результаты научных исследований, представленные на Международной научно-практической конференции «Экономика XXI века», посвященной 65-летию Сибирского университета потребительской кооперации (СибУПК). Представлены статьи по следующим направлениям: социально-экономическое развитие стран и регионов; трансформация потребительского рынка товаров и услуг; экономика отраслей и предприятий; финансовый рынок в условиях посткоронавирусной экономики; теория и практика бухгалтерского учета, анализа и аудита; современный менеджмент; тренды развития индустрии туризма и гостеприимства; цифровизация экономики и образования.

УДК 33
ББК 65.9(2)

- © Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК), 2020
- © Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2020
- © Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, 2020
- © Балтийская международная академия, 2020
- © Могилевский государственный университет продовольствия, 2020

ISBN 978-5-334-00228-9

Содержание

Вступление.....	10
СЕКЦИЯ «НОВЫЕ ВЫЗОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН И РЕГИОНОВ»	
<i>Герсонская И. В.</i> Инклюзивное социально-экономическое развитие и роль государственного сектора в этом процессе	13
<i>Глухова З. В.</i> Взаимосвязь поведенческой экономики и поведенческих финансов	19
<i>Еремян О. С.</i> Предложения по вовлечению граждан пожилого возраста в различные сферы общества	24
<i>Малина С. С.</i> Стратегирование инновационных процессов в экономике региона (на примере Новосибирской области)	29
<i>Мытарева Е. А., Черных С. А.</i> Влияние метода районирования на формирование имиджа территории.....	35
<i>Петрушенко О. Н.</i> Специфика антикризисной политики государств в период пандемии коронавируса.....	41
<i>Петушков Е. Н., Кухарева Д. А.</i> Проблема влияния инфляционных процессов на ценообразование в условиях современной экономики Республики Беларусь	46
<i>Подковырова М. А., Иванова Н. С., Москвина Е. А.</i> Научно-методические основы совершенствования планирования комплексного устойчивого развития территории муниципального района.....	50
<i>Попова Н. А., Волосская В. А.</i> Новые вызовы в демографической политике Южной Кореи.....	58
<i>Соловьёва В. Н., Бессонова Н. А.</i> Уроки карантина COVID-19....	64
<i>Шаланов Н. В.</i> Алгоритм реализации когнитивного подхода в исследовании развития социальной системы	71
<i>Шахнович Р. М.</i> Влияние «пандемического» шока на внешнеторговую интеграцию государств-членов ЕАЭС	77

СЕКЦИЯ «ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

<i>Гришин А. А.</i> Логистика ресторанный бизнеса: особенности работы с поставщиками	84
<i>Джарагетти А. В., Шейнкман М. Ф.</i> Использование инструментов маркетинга в онлайн-образовании	89
<i>Елисеева Т. В., Капишиников А. Ю.</i> Трансформация продовольственного рынка как результат расширения цифрового пространства	94
<i>Емельянова В. Е., Степанова А. Г.</i> Перспективы развития и продвижения гастрономического туризма Новосибирской области	100
<i>Кондратьева О. В., Ухова Е. С.</i> Совершенствование оптовой продажи товаров производственно-торгового предприятия на рынке металлопроката	104
<i>Куренкова В. П.</i> О некоторых проблемах развития типизации розничных торговых предприятий	110
<i>Панасенко С. В., Рамазанов И. А., Чеглов В. П., Красильникова Е. А.</i> Трансформация потребительского спроса на товары и услуги в условиях цифровизации российской экономики	116
<i>Плотникова Т. В., Котик А. В., Пронин С. Ю.</i> Организация медицинской логистики в условиях пандемии	121
<i>Салий В. В., Глебова Д. В.</i> Конкуренция в экономике XXI века	125
<i>Стребкова Л. Н.</i> Влияние пандемии COVID-19 на электронную торговлю	132
<i>Черных С. А.</i> Торговля зерном на электронной товарной бирже	139
<i>Шнорр Ж. П.</i> Современные бизнес-тренды развития маркетплейсов на потребительском рынке	145

СЕКЦИЯ «ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ОТРАСЛЕЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ»

<i>Афанасьева К. С.</i> Подходы к классификации доходов сельскохозяйственных организаций в экономическом анализе	153
<i>Басенкова С. В., Петров А. А.</i> Современные тенденции развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики региона	157
<i>Затоляев Р. В.</i> Специфика экономической безопасности предприятия сферы услуг	165
<i>Ефремова Г. М., Ширяева Т. Ю.</i> Сохранение кооперации в условиях неопределенности	169
<i>Капелюк З. А., Кучеренко С. В.</i> Конкурентоспособность предприятий угольной промышленности в России	175
<i>Капелюк С. Д., Григорчикова Е. С.</i> Влияние минимальной заработной платы на неформальную занятость	182
<i>Лицук Е. Н., Жданова Е. В.</i> Пандемия COVID-19 как один из факторов возникновения трудовых споров на рынке труда..	187
<i>Мороз О. Н., Чернова В. А.</i> Состояние и оценка экономических ресурсов России в условиях пандемии	193
<i>Наговицина Л. П., Дроздова М. И., Наговицина Е. В.</i> Возможности возрождения социальной роли потребительской кооперации в сельском сегменте гражданского общества России	197
<i>Немов В. Ю.</i> Особенности социально-экономического развития арктических регионов России с учетом роли нефтегазового комплекса	206
<i>Поликова Н. В.</i> Классификация услуг связи в сфере экономической безопасности	213
<i>Попова Е. Р., Мороз Д. К.</i> Промышленно-производственный потенциал России в условиях пандемии.....	216

<i>Сапожникова С. М.</i> Проблемы экономического развития сельскохозяйственного производства в Смоленской области.....	221
<i>Смагина М. Н., Терешкова Е. Р.</i> Оптимизация оперативного планирования производственной деятельности предприятий общественного питания.....	225

**СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА
В УСЛОВИЯХ ПОСТКОРОНАВИРУСНОЙ ЭКОНОМИКИ»**

<i>Вальтер А. А., Колоскова Н. В., Чистякова О. А.</i> Анализ портрета соискателя на вакансии специалиста финансового рынка в современных условиях.....	229
<i>Герасимова О. Ю.</i> Налог на профессиональный доход для самостоятельно занятых как один из вариантов обеления экономики России.....	237
<i>Колоскова Н. В.</i> О факторах повышения финансовой грамотности на современном этапе	244
<i>Корниенко А. А.</i> Исследование развития финансовых инвестиций в торговле России.....	254
<i>Першиков В. А.</i> Управление инвестиционным процессом на региональном уровне.....	258
<i>Скорюкова А. М.</i> Особенности вложения денежных средств в долгосрочные инвестиции	263

**СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА»**

<i>Боронина Э. С.</i> Методика расчета показателя прибыли на акцию в отчетности крупных корпораций	267
<i>Бубякина К. А., Молодцова М. Е.</i> Анализ экономических преступлений в сельском хозяйстве	273
<i>Гасанова Н. Т.</i> Суть и виды исправительных записей согласно МСФО	280
<i>Ковалев А. Е.</i> Бухгалтерский учет в соционаучной динамике ...	284

<i>Ковешникова В. А., Лищук Е. Н.</i> Изучение деятельности потребительского общества и его окружения для выявления оценки рисков существенных искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности	291
<i>Комарова А. В.</i> Изменения налоговой среды нефтегазовых компаний России	301
<i>Кротова А. С.</i> Проблемы признания цифровых финансовых активов в бухгалтерском учете	305
<i>Латынцева М. А.</i> Современные источники теории бухгалтерского учета	311
<i>Лищук Е. Н., Криворучко Ю. Ю.</i> Экономический анализ как инструмент оценки непрерывности деятельности организации	316
<i>Надточина Е. Ю.</i> История возникновения и современное состояние бухгалтерского учета	323
<i>Филимонова И. В.</i> Концентрация компаний нефтегазовой отрасли России	328
<i>Чистякова О. А., Шаврукова Л. Н.</i> Различия расходов в бухгалтерском и налоговом учете в организациях потребительской кооперации	333

СЕКЦИЯ «СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СТРАТЕГИИ, ТЕХНОЛОГИИ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ»

<i>Беликова Н. В., Баркова С. А.</i> Мотивация привлечения молодежи стран ЕАЭС в проектную деятельность	341
<i>Беликова Н. В., Ширяева Т. Ю.</i> Профессиональное развитие персонала в системе кадрового менеджмента	347
<i>Боронина Э. С.</i> Разработка стратегии взаимодействия организации здравоохранения со стейкхолдерами	357
<i>Галынская Ю. С., Меркулова К. А.</i> Особенности организации удаленной командной работы в условиях пандемии COVID-19	364

<i>Жиенкулова Ж. Б.</i> Эволюция управления: от традиционных управленческих практик к современному менеджменту.....	369
<i>Каменева А. С., Чистякова В. И.</i> Управление конфликтами на государственной гражданской службе	376
<i>Ниязова И. М.</i> К вопросу об определении конфликта интересов применительно к медицинским организациям.....	382
<i>Селютина Л. Г.</i> Развитие современных технологий поддержки принятия управленческих решений в предпринимательской деятельности в сервисной экономике	387
<i>Хлуд В. Г.</i> Вовлеченность сотрудников в инновационную деятельность организации	394

СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ И ТRENДЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА»

<i>Балашова О. В., Осипова Е. Н.</i> Россия без барьеров: туризм для инвалидов.....	398
<i>Васильева В. Б., Демлер Е. В.</i> Развитие гастрономического туризма в Сибирском регионе.....	404
<i>Волосская А. А., Мороз О. Н.</i> Инновационные тренды развития туризма и гостеприимства России в условиях посткризиса.....	408
<i>Кривомазова Н. В.</i> Цифровая оптимизация рабочего пространства предприятия туриндустрии как способ преодоления кризиса в постпандемической реальности	412
<i>Осипова Е. Н., Балашова О. В.</i> Предпосылки развития городского туризма Новосибирской области.....	420
<i>Плотникова Т. В., Котик А. В.</i> Продвижение туристских услуг в социальных сетях	424
<i>Пономарев Н. Н., Архипова Н. Н.</i> Перспективы развития экологического туризма в Новосибирской области	430
<i>Пономарев Н. Н., Архипова Н. Н.</i> Перспективы развития профессионально-делового туризма в Российской Федерации	438

<i>Тимофеева А. М., Столяр Т. И.</i> Гастрономические тренды Bellini group.....	443
--	-----

СЕКЦИЯ «ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБРАЗОВАНИЯ»

<i>Блок И. Н., Тесля Н. Б., Белкин В. Е.</i> Оптимизация бизнес-процесса составления расписания в школах.....	449
--	-----

<i>Варламов М. С., Тесля Н. Б.</i> Информационные технологии в финансовой сфере с использованием нейронных сетей	455
---	-----

<i>Драгунова Л. С., Драгунова Е. В.</i> Разработка сервиса по выявлению уровня цифровой зависимости студентов.....	459
---	-----

<i>Заплатин А. Д., Гриф М. Г.</i> Обеспечение поддержки динамических информационных моделей в организациях	467
---	-----

<i>Золотова В. Д.</i> Роль цифровых университетов в совершенствовании экономического образования	471
---	-----

<i>Иванова О. Н., Колдунова И. Д.</i> Использование современных информационных технологий при организации самостоятельной работы обучающихся	475
--	-----

<i>Калинина А. П., Винкевич В. Д., Иванова О. Н.</i> Использование «цифрового близнеца» в управлении технологическим процессом проектирования изделий на примере вентиляционных фильтров.....	480
--	-----

<i>Коновалов В. М.</i> Взаимодействие преподавателя и студента в условиях цифровизации учебного процесса.....	485
--	-----

<i>Малозёмов Б. В., Лихачев В. В.</i> Алгоритмы и информационные технологии определения максимальной мощности солнечных батарея для метеостанций	489
--	-----

<i>Скорюкова А. М.</i> Особенности информационной безопасности на предприятии.....	497
---	-----

SUMMARY	501
----------------------	------------

Вступление

23 октября 2020 г. на площадке СибУПК состоялась Международная научно-практическая конференция «**Экономика XXI века**», посвященная 65-летию Сибирского университета потребительской кооперации (СибУПК). Международная конференция дала старт циклу мероприятий, приуроченных к юбилею, который СибУПК отметит в марте 2021 года.

Пленарное заседание конференции вызвало широкий интерес научной и академической общественности России и ближнего зарубежья, кооперативных организаций, региональных органов власти, представители которых подключились к работе в дистанционном режиме. В аудиториях СибУПК также велась трансляция пленарного заседания, которую смогли посмотреть преподаватели и обучающиеся Университета.

Пленарное заседание открыла ректор Сибирского университета потребительской кооперации (СибУПК), доктор технических наук, профессор **В. И. Бакайтис**. Приветственные слова к участникам юбилейной конференции прозвучали от имени ректора Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации, доктора экономических наук, профессора **С. Н. Лебедевой**, ректора Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, доктора экономических наук, профессора **Е. Б. Аймагамбетова**.

Уже 65 лет СибУПК является отраслевым вузом системы кооперативного образования Центросоюза РФ, обеспечивая подготовку высококвалифицированных кадров и научное сопровождение кооперативного сектора экономики. Это в своем пленарном докладе подчеркнули **З. А. Капелюк**, д-р экон. наук, профессор, советник ректора по образовательной и научной работе и **С. Д. Капелюк**, канд. экон. наук, доцент, начальник научно-инновационного центра «Лаборатория социально-экономических исследований». Основные тезисы доклада нашли подтверждение в выступлениях приглашенных почетных спикеров: председателя совета Новосибирского областного союза потребительских обществ **С. И. Липского** и председателя совета Алтайского краевого союза потребительских обществ **В. М. Красилова**, и лучших выпускников СибУПК.

О ведущих ученых-экономистах и наиболее значимых научных проектах для региона рассказали в своих докладах проректор по научной работе, канд. экон. наук, доцент **Е. Н. Лищук** и директор Забайкальского института предпринимательства — филиала СибУПК **С. А. Городкова**, д-р экон. наук, доцент. В дискуссии о роли СибУПК в системе образования Новосибирской области, в подготовке кадров для потребительского рынка и сферы услуг региона приняли участие **М. К. Останин**, заместитель министра промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области — начальник управления по регулированию потребительского рынка и сферы услуг, и **С. С. Малина**, заместитель начальника управления молодежной политики — начальник отдела высшей школы и развития педагогических кадров Министерства образования Новосибирской области.

Особый интерес участников пленарного заседания вызвал доклад ведущего ученого Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, д-ра экон. наук, профессора **А. А. Алимбаева** на тему «Особенности развития экономики Казахстана».

В этот день была организована работа семи секций Международной научно-практической конференции «**Экономика XXI века**»:

- Актуальные проблемы теории и практики бухгалтерского учета, анализа и аудита;
- Проблемы финансового рынка в условиях посткоронавирусной экономики;
- Цифровизация экономики и образования;
- Новые вызовы социально-экономического развития стран, отраслей и предприятий;
- Трансформация потребительского рынка товаров и услуг в современных условиях;
- Современный менеджмент: стратегии, технологии, человеческие ресурсы;
- Проблемы и тренды развития индустрии туризма и гостеприимства.

В программе секций — более 60 докладов ученых-экономистов из 5 стран: Россия, Беларусь, Казахстан, Азербайджан, Латвия. Заявки на участие подали ученые из 12 городов России, таких как Москва,

Санкт-Петербург, Новосибирск, Владивосток, Красноярск, Тюмень, Ульяновск, Липецк, Смоленск и другие.

Среди участников конференции — как ведущие ученые профильных вузов, так и молодые ученые (студенты, магистранты и аспиранты), а также эксперты из научно-исследовательских институтов, руководители и специалисты предприятий реального сектора экономики. Так, на секции «Проблемы и тренды развития индустрии туризма и гостеприимства» были заслушаны и обсуждены доклады **А. В. Хаванова**, канд. полит. наук, проект-менеджера центра информации и коммуникаций Центросоюза Российской Федерации; **Н. В. Кривомазовой**, заместителя директора ООО «Мистер-Тур», г. Новосибирск. В качестве экспертов на секциях конференции выступили: главный бухгалтер Тогучинского райпо **Л. Н. Шаврукова**, начальник информационно-вычислительного отдела Новосибирского областного союза потребительских обществ **А. П. Панов** и другие практические работники.

**СЕКЦИЯ «НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
СТРАН И РЕГИОНОВ»**

УДК 330.1

**ИНКЛЮЗИВНОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
РАЗВИТИЕ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА
В ЭТОМ ПРОЦЕССЕ**

И. В. Герсонская, канд. экон. наук, доцент
Липецкий филиал РАНХиГС,
г. Липецк, Россия

В статье рассматривается концепция инклюзивного экономического развития. Автор обосновывает роль государственного сектора в обеспечении предпосылок инклюзивного экономического роста, рассматривает индикаторы инклюзивности, анализирует методику оценки инклюзивности национальной экономики и определяет ее преимущества.

Ключевые слова: национальная экономика, социально-экономическое развитие, государственный сектор, инклюзивный экономический рост, общественное благосостояние.

В условиях процессов глобализации и интеграции национальных экономик в общемировом масштабе все сильнее появляются негативные явления в общественной жизни — нарастает политическая и социальная напряженность, во многих странах замедляется экономический рост, снижается деловая активность, общественное благосостояние и потребительский спрос. При этом технологические изменения вызывают необходимость обеспечения новых условий для увеличения производительности труда и развития человеческого капитала. Ведущие мировые державы с высоким уровнем экономического и технологического потенциала еще больше приумножают свое национальное богатство, тогда как другие страны существенно отстают в социально-экономическом развитии, приближая усиление социальной несправедливости и неравенства в мировом сообществе. Эти обстоятельства требуют выработки нового комплекса общих задач устойчивого роста национальных экономик всех государств в мире. В современных темпах развития «важно создать и постоянно поддерживать безбарьерную экономическую

среду...» [7, с. 65], которая обеспечит устойчивое социально-экономическое развитие государства.

Стабильный рост направлен на сокращение социального неравенства, развитие человеческого капитала и повышение уровня общественного благосостояния. Однако в России, «как показывает практика последнего десятилетия, экстенсивный характер наращивания бюджетных расходов на реализацию отдельных направлений деятельности государства... не привели ни к экономическому росту, ни к коренному изменению ситуации в социальной сфере. Сегодня необходим переход к интенсивному пути достижения экономического роста» [1, с. 191]. Этой цели наиболее точно и полно соответствует концепция инклюзивного экономического развития, направленная на формирование всестороннего и эффективного использования человеческого капитала, а также на решение важнейших социальных и экологических проблем общества. Наличие инклюзивной компоненты в устойчивом экономическом росте означает создание равных возможностей для всех социальных слоев, условий для повышения качества и уровня жизни населения, «...под инклюзивным ростом подразумевается справедливое (недискриминационное) развитие, обеспечивающее равное участие всех групп населения, включая «неблагополучные», в процессе экономического роста и распределения выгод от повышенного благосостояния...» [4, с. 14]. Инклюзивное социально-экономическое развитие характеризует снижение бедности и общественного неравенства, высокий уровень занятости, рост реальных доходов населения, повышение качества и доступности общественных благ, таких как медицина, образование и социальная защита, благоприятная и стабильная экологическая обстановка, улучшение демографической ситуации и т. д., которые для усиления территориального единства страны, общества должны быть внедрены повсеместно. Их достижение на современном этапе — главное условие устойчивого экономического роста. Государство обязано не только создавать предпосылки увеличения ВВП, обеспечивать инновационно-технологическое развитие, осуществлять рациональное перераспределение доходов и производить качественные общественные блага, но и проводить эффективную социальную политику, являющуюся основой инклюзивного роста.

При этом «хотя государство играет важную роль в инвестиционной политике и национальной инновационной системе, но его роль возрастает в инклюзивном развитии» [6, с. 24].

Концепция инклюзивного экономического развития предусматривает использование совершенно иных методов проведения макроэкономического анализа и способов оценки результативности государственной социально-экономической политики. ВВП, который в настоящее время используется в качестве основного макроэкономического индикатора для оценки развития государства, постепенно утрачивает центральное положение. Такая концепция «...возникла в результате объединения трех основных компонентов: экономического, социального и экологического. При этом достижение устойчивого развития представляет собой сложную задачу, поскольку все компоненты концепции должны быть сбалансированы» [5, с. 5].

Поэтому возникла необходимость разработки новых методов оценки социально-экономического развития, и прежде всего инклюзивного роста национальной экономики. В октябре 2019 г. Коллегия Евразийской экономической комиссии рекомендовала государствам-членам ЕАЭС использовать методику оценки экономической инклюзивности для изучения сложившейся социально-экономической ситуации и анализа результатов государственной деятельности. Предложенная методика предусматривает динамическое исследование инклюзивного экономического роста, который включает индикаторы: снижения бедности и сокращения социального неравенства, уровень безработицы, модернизации системы образования, здравоохранения и социальной защиты, качества жизни населения, состояния и развития общественной инфраструктуры, а также создание предпосылок для обеспечения устойчивого экономического роста. Индикаторы инклюзивности, включая разнообразие показатели жизни общества, можно классифицировать в группы:

1. Бедность и неравенство (среднедушевые денежные доходы населения, уровень дифференциации доходов населения по коэффициентам Джини и фондов, уровень бедности населения, удельный вес социальных трансфертов в доходах домохозяйств, соотношение средних денежных доходов со средним размером начисленных пенсий, а также с доходами малоимущего населения).

2. Экономический рост и занятость (ВВП из расчета на душу населения, динамика производительности труда, изменения на рынке труда, уровень занятости и безработицы, в том числе среди молодежи в возрасте до 24 лет, а также наличие гендерных паритетов в существующих трудовых отношениях).

3. Общественная инфраструктура (уровень потребления из расчета на душу населения электричества и очищенной питьевой воды; обеспеченность доступа населения к электросетям, системам отведения сточных вод и прочим коммунальным сооружениям; степень качества логистической инфраструктуры; обеспеченность населения средствами телефонной и мобильной связи; уровень доступности для населения интернета, в том числе широкополосного).

4. Образование (полнота охвата населения средним образованием, средняя численность учащихся в начальных классах и интенсивность работы педагогических работников, ожидаемая продолжительность обучения детей, динамика государственных расходов на образование, гендерные паритеты в существующей системе образования среди всех категорий обучающихся).

5. Продолжительность жизни и здравоохранение (обеспеченность населения квалифицированным медицинским персоналом, родовспоможение и смертность детей в возрасте до 5 лет, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, степень вакцинации детей, государственные и частные расходы на здравоохранение, вредные выбросы в атмосферу в расчете к объему ВВП, гендерные паритеты продолжительности здоровой жизни пожилых граждан).

Индикаторы инклюзивности по перечисленным группам оцениваются в динамике. Затем устанавливается их влияние на экономический рост в стране, который признается инклюзивным в случае, если по каждой группе более половины индикаторов имеют положительную динамику с точки зрения устойчивого социально-экономического развития и по всем существенным признакам соответствуют значению оптимального уровня показателя. Показатели инклюзивности ранжируются по странам ЕАЭС в порядке их социально-экономической значимости от минимального до максимального значения. При этом рассчитывается композитный индекс для каждой страны, который наиболее полно характеризует реальное состояние

национальной экономики, поскольку отражает как рост масштабов производства, так и состояние социальной сферы, а также уровень и качество жизни населения. Индекс инклюзивного развития не является показателем, альтернативным ВВП, он выступает его современным аналогом и лишен многих недостатков, характерных для методик расчета ВВП [3, с. 79], на его основе строится рейтинг национальных экономик государств по принципу инклюзивного (социально-ориентированного) экономического роста.

Повышение уровня инклюзивности может быть осуществлено путем решения социально-экономических проблем на уровне государства: обеспечению предпосылок устойчивого инклюзивного экономического роста во многом способствует государственный сектор, который производит общественные блага и осуществляет государственное регулирование системы национальной экономики. С целью повышения инклюзивности должна быть разработана эффективная государственная социально-экономическая политика, направленная на обеспечение равных возможностей для всех социальных слоев населения, всестороннее развитие человеческого капитала, роста качества и продолжительности жизни населения, повышение уровня общественного благосостояния. При этом именно «государственный сектор экономики несет ответственность за реализацию государственной экономической политики...» [2, с. 24]. Управленческие структуры госсектора должны повысить порог социальной ответственности при выработке решений в процессе осуществления общественной деятельности, пересмотра существующих социальных стандартов и разработке новых экономических регуляторов. Именно так государство способно содействовать качественному формированию нового социально-экономического потенциала страны с позиций инклюзивного роста национальной экономики.

Список литературы

1. Быковская Ю. В. Актуальные проблемы долгосрочного устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации / Ю. В. Быковская // Вестник Московского университета МВД России. — 2016. — № 2. — С. 189–193.

2. Герсонская И. В. Хозяйственный механизм системы государственного сектора экономики / И. В. Герсонская // Вестник экономики, права и социологии. — 2019. — № 3. — С. 23–26.
3. Краснокутский П. А., Змяк С. С., Яровая Н. С. Концепция инклюзивного роста: новые возможности или осознанная необходимость? / П. А. Краснокутский, С. С. Змяк, Н. С. Яровая // Теоретическая экономика. — 2018. — № 6. — С. 77–86.
4. Луцкая Е. Е. Рост глобальной экономики и инклюзивное развитие: дискуссии о проблемах целеполагания и индикаторах измерения / Е. Е. Луцкая // Социальные и гуманитарные науки. Экономика. — 2020. — № 3. — С. 14–20.
5. Мудрецов А. Ф., Тулупов А. С., Прудникова А. А. Социально-экономическое развитие России / А. Ф. Мудрецов, А. С. Тулупов, А. А. Прудникова // Региональные проблемы преобразования экономики. — 2017. — № 8. — С. 4–11.
6. Сморгунов Л. В. Государство, сотрудничество и инклюзивный экономический рост / Л. В. Сморгунов // Власть. — 2017. — № 11. — С. 22–30.
7. Смородинская Н. В., Катуков Д. Д., Малыгин В. Е. Шумпетерианская теория роста в контексте перехода экономических систем к инновационному развитию // Journal of Institutional Studies. — 2019. — № 11 (2). — С. 60–78.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ

З. В. Глухова, обучающийся

Научный руководитель Ж. И. Лялина, канд. экон. наук, доцент
Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток, Россия

Новые формы экономических отношений трансформировали классическую теорию финансов, стали предпосылкой возникновения новых видов и форм экономики и сопутствующих им финансовых инструментов. Возникла поведенческая экономика как прямой вызов неоклассической экономической теории и поведенческие финансы, введенные в научный оборот.

Ключевые слова: поведенческая экономика, поведенческие финансы, финансовое поведение индивидов, инвестиционные риски.

В середине XX в. появились научные исследования, авторы которых брали за основу не классическую теорию финансов и публичный (централизованный) сектор экономики, а делали акцент на основного участника всех экономических отношений — домашнее хозяйство и индивида, самостоятельно принимающего финансовые решения, в распоряжении которого находятся личные финансы. Существующий в тот период научный терминологический аппарат не мог в полном объеме дать объяснения событиям, происходившим в экономике, описать экономическое поведение индивида при принятии финансовых решений, влияющих на благосостояние всех участников экономических отношений.

Появление и развитие новых форм, видов и участников экономических отношений привели к трансформации существующих классических теорий финансов и явились предпосылкой для возникновения не только новых видов экономики, но и новых форм финансов и сопутствующих им финансовых инструментов.

По мнению Н. Рудык, в основе современной финансовой науки находятся теории, для подтверждения которых нет эмпирических фактов и исследований, которые не могут быть объяснены в рамках существующих теорий. Проблемы современной теории финансов, как и теорий в других отраслях экономики, порождаются двойственностью

целей — определением оптимального выбора индивидуума и описанием процесса его реального экономического выбора [6].

В свою очередь И. Павлов отмечает, что современная экономическая наука не является единым целым с единообразной программой и методологией исследования, представляет собой совокупность различных научных направлений, представители которых проводят теоретический анализ экономических процессов и вырабатывают практические рекомендации по управлению экономикой. Поведенческая экономическая теория — это объединение психологии и экономической теории, в рамках которого исследуются процессы, происходящие на финансовых рынках, где познавательные способности отдельных агентов ограничены [4].

Как результат дискуссии между классической и неоклассической экономикой появилась поведенческая (бихевиористская) экономика, которая представляет собой прямой вызов стандартной экономической теории.

С позиции методологии, основной отличительной чертой поведенческой экономики является активное использование экспериментальных методов, и главная задача заключалась в изучении того, как различные ментальные состояния индивидов влияют на принимаемые ими решения. С позиции содержания, акцент делался на отказ от общепринятой модели рационального выбора индивида [3].

С появлением поведенческой экономики возникли поведенческие финансы, которые как экономическая категория также были введены в научный оборот.

Первым исследователем, предложившим термин «поведенческая экономика», был Дж. Катона, первая информация о поведенческих финансах появилась в 1951 г. в журнале «The Journal of Finance», в котором была опубликована статья о влиянии психологии на принятие инвестиционных решений [7]. В 1985 г. там же были опубликованы исследования, посвященные изучению влияния психологических факторов на биржевые котировки и получаемый инвесторами доход, которые, по сути, и описывали поведенческие финансы [5].

Формирование поведенческих финансов как самостоятельного направления финансовой науки и альтернативы рациональной парадигме приходится на конец XX века.

В основании классических моделей теории финансов — тезис о рациональном поведении индивида, в свою очередь поведенческие финансы разделяют его рациональное и иррациональное поведение, исследуют принятие им экономических решений в условиях неопределенности с учетом их ограниченной рациональности.

Сегодня экономисты, занимаясь изучением поведенческих финансов, ставят под сомнение их классические теории, объясняя неэффективность и неправильное ценообразование на финансовых рынках как предубеждения индивидов влиять на размещение инвестиций.

Д. Канеман и А. Тверски привнесли в развитие теории поведенческих финансов критерии выбора альтернатив в условиях финансового риска и на основании проведенных исследований сделали вывод, что реакция индивидов на отрицательные итоги инвестиций более негативна в сравнении с положительными результатами. Проведенные исследования оказались полезными для экономики, поскольку теория, интегрированная с практикой, моделирует ситуации, как люди принимают экономические решения, а не просто полагаются на «отвлеченные» стратегии, и в результате этого возникли поведенческие финансы [8].

Поведенческие финансы выступают в качестве области исследования, основанной на междисциплинарном подходе, изучающей экономическое поведение индивидов с позиций различных наук: бухгалтерского учета, математики, маркетинга, психологии, социологии, статистики, теории принятия решений, экономики и т. д.

Анализ информационных источников в отношении взаимосвязи, содержания и трактовки поведенческих финансов показал, что зарубежными и отечественными исследователями предлагается большое количество их определений с позиций различных наук и научных школ, но отсутствует единая, согласованная терминология и методология.

Исследователи, высказывая свою авторскую точку зрения, предлагают различные виды поведенческих финансов: поведенческие микро- и макрофинансы, поведенческие корпоративные финансы, вводят их новые виды и предлагают составные элементы; классифицируют подходы; определяют участников финансового рынка, анализируют их поведение с различных позиций; исследуют влияние

на ставку дисконтирования различных психологических и социальных факторов и т. д.

Специфика поведенческих финансов заключается в обосновании причин действий индивида, его поведения в соответствующей экономической ситуации, анализа как событий, повлиявших на принятие ими решения, так и полученных результатов.

Р. Талер, К. Санстейн на основании проведенных исследований пришли к выводу, что большинство индивидов в способах инвестирования личных финансов основываются на теории принятия решений, особенно в тех случаях, когда существует несколько вариантов. Согласно экономической теории и логике индивидов, хотя деньги и обезличены — взаимозаменяемы, но имеют конкретное направление их использования.

Содержательной стороной поведенческих финансов является не доказательство ошибочности или ограниченности существующих классических теорий, а выявление факторов, лежащих в основе отмеченных расхождений, и разработка моделей, позволяющих учитывать и оценивать влияние данных факторов на процесс принятия финансовых решений [1].

Следует отметить, что в условиях «оцифровки» всех сфер жизнедеятельности современного общества возрастает роль и значение поведенческих финансов, которым должна соответствовать как цифровая инфраструктура, уровень и понимание внедряемых технологий, так и сопутствующие финансовые инструменты [2].

Современное развитие экономики и вариативность экономических отношений показали невозможность объяснения многих процессов с позиций классической теории финансов, которая должна видоизменяться с учетом процессов глобализации.

Невозможность объяснения рационального финансового поведения индивида как основного участника всех экономических отношений публичного и частного секторов экономики стала причиной возникновения новых мультидисциплинарных направлений как экономики, так и финансов, с учетом различных поведенческих аспектов, объясняющих, почему индивиды принимают нерациональные финансовые решения с неопределенным экономическим результатом.

Список литературы

1. Ващенко Т. В. Использование теории поведенческих финансов в процессе принятия финансовых решений [Электронный ресурс]. — URL: https://new-dissert.ru/_avtoreferats/01003309664.pdf (дата обращения: 30.08.2020).
2. Грязев М. В., Коршунова Г. В., Романова Л. Е., Сабина А. Л. Развитие методологии поведенческих финансов // Известия Тульского государственного университета. — 2018. — № 4. — С. 353–365.
3. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и новый патернализм: пре-принт. — Москва: ИД ВШЭ, 2013. — 76 с.
4. Павлов И. Поведенческая теория — позитивный подход к исследованию экономической деятельности // Вопросы экономики. — 2007. — № 6. — С. 64–79.
5. Паниди К. А. Нобелевская премия по экономике-2017: вклад Ричарда Талера // Экономический журнал ВШЭ. — 2017. — Т. 21. — № 4. — С. 702–720.
6. Рудык Н. Б. Поведенческие финансы, или Между страхом и алчностью. — Москва: Дело. — 2004. — 272 с.
7. Федотова М., Плескачевский В., Рутгайзер В., Будицкий А. Поведенческая оценка: концепция поведенческих финансов и ее применение в оценке бизнеса // Вопросы экономики. — 2009. — № 5. — С. 104–117.
8. Hammond, Robert Christopher Behavioral finance: Its history and its future // Selected Honors Theses. — 2015. — P. 30.

**ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ВОВЛЕЧЕНИЮ ГРАЖДАН
ПОЖИЛОГО ВОЗРАСТА В РАЗЛИЧНЫЕ СФЕРЫ
ОБЩЕСТВА**

О. С. Еремян, аспирант

Научный руководитель Л. С. Боровик, канд. экон. наук, доцент

Научно-исследовательский экономический институт

Министерства экономики Республики Беларусь,

г. Минск, Беларусь

В работе раскрыта политика Республики Беларусь в отношении старения населения, проведен анализ медико-демографических показателей, дан прогноз числа граждан старше 65 лет до 2050 г. Предложены способы вовлечения пожилых граждан в трудовую деятельность, их социализация, улучшение здоровья.

Ключевые слова: старение населения, снижение рождаемости, смертность в трудоспособном возрасте.

В разных странах наблюдаются демографические сдвиги: прирост населения, изменение рождаемости и смертности и как результат — изменения в возрастной структуре населения в сторону постарения. Процесс постарения можно определить с помощью многих факторов: биологических, социальных, внешних и т. д.

За последние 10 лет продолжительность жизни в Беларуси достигла своего исторического максимума, увеличившись у мужчин — на 4,5 года, у женщин — на 3 года и составила 74,5 года, но по сравнению с развитыми европейскими странами она на 7–9 лет ниже. При этом сократилась разница между продолжительностью жизни мужчин и женщин с 11,7 до 10,2 лет и продолжает оставаться критической.

Коэффициент демографической нагрузки в Республике Беларусь за счет населения пожилого возраста увеличился с 14,1 % в 2010 г. до 15,4 % в 2019 г., что сказывается на здравоохранении, пенсионном обеспечении, трудовом составе страны.

По прогнозам сотрудников отдела народонаселения ООН, в Беларуси к 2050 г. доля граждан старше 65 лет в общей численности населения страны составит 8 634 тыс. чел. (24,0 %).

На фоне старения населения в 2019 г. в сравнении с 2010 г. основные медико-демографические показатели составили (по данным Министерства здравоохранения Республики Беларусь):

- общая смертность — 12,8 ‰ (2010 г. — 14,4 ‰);
- младенческая смертность снижена до самых низких мировых значений — с 4,0 до 2,4 ‰;
- выживаемость младенцев, родившихся с экстремально низкой массой тела, на первом году жизни достигла 78,7 %;
- число смертельных случаев от случайных отравлений алкоголем — 1618 (2010 г. — 2458);
- уровень суицидов уменьшился с 25,9 до 17,6 случая на 100 тыс. населения (в рейтинге стран по данному показателю Республика Беларусь вернулась в категорию стран со средним уровнем суицидов: до 20 случаев на 100 тыс. населения).

В Беларуси происходит снижение уровня рождаемости вследствие ряда причин:

- нарастание темпов снижения численности женщин репродуктивного возраста. Сегодня в активный детородный возраст вступают те, кто родился в 90-е и в первой половине 2000-х гг., когда в стране наблюдался резкий спад рождаемости;
- повышение возраста материнства, что приводит к сокращению репродуктивного периода;
- уменьшение интенсивности рождения первых детей;
- снижение количества заключенных браков и высокий уровень разводов;
- фундаментальные изменения в функциях семьи, роли женщины и мужчины в ней, связанные с увеличением длительности получения основного образования, выравниванием мужского и женского вклада в общий доход семьи и т. д.

По прогнозам демографов, рождаемость в стране будет снижаться вплоть до 2030 г.

В развитых странах, например, осуществляют стимулирование рождаемости исключительно экономическими мерами. Однако основной проблемой данного подхода остается его беспрецедентно высокая стоимость, ограничивающая возможность широкого и эффективного использования. Например, Швеция повысила суммарный

коэффициент рождаемости с 1,6‰ (1987 г.) до 1,85‰. В настоящее время Швеция и Франция занимают первое место в Европе по коэффициенту рождаемости — 1,85‰.

Система здравоохранения Беларуси прилагает все усилия для обеспечения высокого уровня оказания медицинской помощи матерям и детям. В течение последних лет обеспечивается стабильное финансирование системы здравоохранения на основании индикативного среднесрочного программно-целевого планирования, ориентированного на результат. Благодаря этой работе в стране отмечены низкие показатели младенческой, детской и материнской смертности, обеспечено благополучное завершение беременности у женщин с тяжелым течением сахарного диабета, пороками сердца, онкологией, редкими заболеваниями, после трансплантаций органов. За последние годы наметилась тенденция роста смертности населения в трудоспособном возрасте. В 2019 г. смертность трудоспособного населения составила 4,3 ‰ (2010 г. — 5,51 ‰).

Анализируя смертность населения в трудоспособном возрасте, необходимо отметить, что по-прежнему преобладает смертность от болезней системы кровообращения — 36,1 ‰ (2010 г. — 31,8 ‰), внешних причин — 22,7 ‰ (2010 г. — 31,8 ‰) и новообразований — 21,9 ‰ (2010 г. — 15,5 ‰), поэтому особое внимание уделяется формированию здорового образа жизни, внедрению массовых профилактических осмотров, скрининговых программ и диспансеризации, расширению вакцинации.

На сегодняшний день политика Беларуси в отношении старения воспринимается не как статус, а как результат процесса. Существующая общественная и правовая инфраструктура отчасти предоставляет возможность для активного старения, но действующие политические документы направлены на оказание услуг в рамках этого статуса, а не на расширение прав и возможностей пожилых людей в отношении самостоятельной жизни. Чтобы в зрелом возрасте оставаться активным, индивидууму необходимо делать соответствующие инвестиции в этот процесс на протяжении всей своей жизни. Следует пересмотреть подход, чтобы соответствующие общественные структуры, стимулы и меры по повышению уровня

осведомленности позволили людям вести активный образ жизни как можно дольше.

В перспективе необходимо выработать такую политику в области старения населения, которая будет расширять права и возможности пожилых людей. Следует создавать политическую и правовую базу, не забывая о потребностях ослабленных пожилых людей.

Важно рассматривать условия трудовой деятельности, чтобы люди могли продолжать работать как можно дольше, если они здоровы и хотят работать. Одним из предложений может выступать отмена обязательного выхода на пенсию. Варианты плавного и постепенного выхода на пенсию позволят делать личный выбор и, как следствие, увеличить собственное благосостояние и качество жизни путем корректировки установленного законом пенсионного возраста и трудового стажа. Для предотвращения досрочного ухода с рынка труда работников старших возрастов, которые еще не достигли пенсионного возраста, следует разработать дополнительные инструменты. Например, создание стимулов к продолжению трудовой деятельности и формированию учитывающей возрастные особенности производственной среды, включая рабочие места, адаптированные с учетом возраста.

Целесообразно проводить политику в области образования, что будет положительно влиять на улучшение компетенций и востребованности на рынке труда всех поколений.

Для социальной интеграции пожилых людей требуется межотраслевой, межпоколенческий и действующий в течение всей жизни подход, который может осуществляться через социальные сети, волонтерскую деятельность, проекты, способствующие солидарности поколений, и т. д.

Желательна дальнейшая реализация профилактических мер и услуг, пропаганда здорового образа жизни (спорт, физкультура и здоровое питание), помощь в прекращении потребления табака и алкоголя, обеспечивающие здоровое старение граждан.

Таким образом, разработка предложений по вовлечению граждан пожилого возраста в различные сферы общества позволит увеличить их доходы, использовать образовательный и трудовой потенциал, сохранить социализацию пожилого населения.

Список литературы

1. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). World Population Prospects 2019, Volume II: Demographic Profiles (ST/ESA/SER.A/427) [Электронный ресурс]. – URL: https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_Volume-II-Demographic-Profiles.pdf (дата обращения: 07.09.2020).

**СТРАТЕГИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)**

*С. С. Малина, заместитель начальника управления
научно-образовательного комплекса и инноваций —
начальник отдела высшей школы*

Министерство образования Новосибирской области,
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются проблемы разработки, формирования региональных стратегий инновационного развития экономики и выстраивания работы экспертных групп. Затрагиваются вопросы использования технологии блокчейн в обработке массивов статистических данных с целью их верификации и повышения достоверности для использования в стратегическом планировании органов государственной власти. На примере Новосибирской области показаны важность целеполагания и основные этапы формирования проекта инновационной стратегии.

Ключевые слова: инновационная стратегия, инновационная экосистема, региональная экономика, стратегирование, блокчейн.

В современном мире стратегирование на различных уровнях: мировом, государственном, региональном, муниципальном, корпоративном, личном — лежит в основе любого развития. В Российской Федерации четкая система и последовательность нормативных правовых актов выстроена в соответствии с ФЗ от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Многие известные экономисты посвятили вопросам разработки и реализации стратегий различного уровня приложения, в том числе и в инновационной сфере, свои работы: С. Н. Бобылев, А. Г. Гранберг, Н. И. Иванова, Г. Г. Малинецкий, А. С. Новоселов, И. Е. Рисин, В. Е. Селиверстов, В. И. Суслов, Н. В. Фадейкина, Р. И. Шнипер и др. Как правило, в большинстве работ региональное стратегирование рассматривается либо с точки зрения развития социально-экономических систем в общем, либо как устойчивое развитие региона в целом. Также во многих работах остается неявной сама методология и алгоритм регионального стратегирования.

Сегодня в мировой науке нет научной школы по региональному стратегическому планированию и управлению равной, например, по своей значимости научным школам стратегирования на уровне корпораций. Многие исследователи предлагают анализ существующих школ, где с разных ракурсов рассматривается процесс стратегирования [1]. Поэтому методология стратегирования инновационных процессов на уровне региона остается недостаточно проработанной. Современная инновационная идеология базируется на экосистемном подходе и функционировании сетевой модели инноваций, когда инновационные продукты создаются совместно участниками различных сетевых сообществ [2].

После выхода в 2011 г. Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 г. многие регионы приступили к разработке региональных стратегий инновационного развития, в то время как до принятия указанного документа только в некоторых регионах инновационный раздел включался в стратегию социально-экономического развития региона. Например, в Новосибирской области был показателен раздел в Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 г. (далее — Стратегия НСО до 2025 г.), посвященный инновационному развитию, который определил содержание многих нормативных правовых документов по инновационному развитию экономики региона. В Новосибирской области создано региональное законодательное и нормативное обеспечение инновационной деятельности. С 1995 г. действует Закон Новосибирской области от 20.04.1995 г. № 17-ОЗ «О научной деятельности и научно-технической политике Новосибирской области». В 2007 г. принят Закон Новосибирской области от 15.12.2007 № 178-ОЗ «О политике Новосибирской области в сфере инновационной системы». Реализуются государственные программы Новосибирской области «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2021 годы», «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области». В 2016 г. принята Программа реиндустриализации экономики Новосибирской области до 2025 г. Действует и развивается региональная инвестиционная сеть, в рамках которой оказывается финансовая и организационная

поддержка инновационной деятельности и проводится системная работа по формированию технологических стартапов (ГАУ НСО «Новосибирский областной фонд поддержки науки и инновационной деятельности», ГУП НСО «Фонд развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области», АО «Агентство инвестиционного развития Новосибирской области», организации банковского сектора). Новосибирская область продолжает занимать лидирующие позиции среди регионов России в производстве отдельных видов инновационной продукции, в том числе в сфере программного обеспечения, новых материалов, машиностроения, биофармтехнологий, электротехники, сельского хозяйства.

Несмотря на достаточно высокие темпы развития инновационной сферы региона, в 2019 г. принята новая стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2030 г., где заявлено, что к 2030 г. Новосибирская область должна стать значимым инновационным хабом международного уровня за счет развития экономики знаний.

Таким образом, постановка целей и задач, направленных на инновационное развитие экономики, дает значимые результаты и позволяет региону позиционировать себя и конкурировать на мировых рынках. Сегодня в мире развиваются и конкурируют, в первую очередь, не столько государства, сколько регионы как глобальные точки роста, поэтому качество региональной инновационной политики оказывает прямое влияние на его развитие. Однако инновационная политика остается по-прежнему слабым местом для многих регионов, поскольку без постановки целей и формулировки задач невозможно сформировать инновационную экосистему.

В рамках построения рейтинга инновационного развития субъектов РФ были изучены стратегические нормативные правовые акты регионов в области инновационной экономики. Республика Татарстан, Новосибирская, Калужская, Нижегородская, Московская и Самарская области получили наивысшие оценки по всем показателям тематической рубрики «Нормативная правовая база инновационной политики». Это свидетельствует о наличии в данных субъектах РФ специализированных стратегий, региональных законов и программ поддержки инновационной деятельности, а также выделенных

территорий приоритетного развития инноваций [3]. Следует отметить, что многие органы государственной власти субъектов РФ не ставят перед собой задачу инновационного развития экономики, несмотря на установки федерального центра. Во многом отсутствие разработанных и принятых стратегий инновационного развития экономики объясняется тем, что ее разработка является нетривиальной задачей как для государственных органов власти, так и для регионального экспертного сообщества. Методологическая сложность формирования инновационной стратегии заключается в том, что регион является одновременно и обособленной единицей, и социально-экономической системой, включенной в национальную и мировую системы. Поэтому в инновационной стратегии необходимо увязать, с одной стороны, тренды государственных приоритетов РФ, с другой — определить свою специфику, нишу в мировом разделении труда. В процессе стратегирования разработчикам необходимо постоянно держать в поле зрения видение будущей точки, в которую необходимо прийти в процессе реализации инновационной стратегии, где неопределенности добавляет сложность предвидения ситуации в контексте мировых и общероссийских тенденций. Также важным фактором влияния на формирование инновационной экосистемы является государственная политика в целом, ее базовые установки и уровень декларативности, поскольку, если не выстроены базовые политики в стране, инновационная экосистема в отдельном регионе не сформируется.

Помимо увязывания стратегических ориентиров, определения четкой постановки целей и задач стратегии, слабым местом многих региональных стратегий остается система индикаторов и показателей [4]. Для эффективной реализации стратегии инновационного развития экономики как на региональном, так и на федеральном уровнях необходимо использовать современные информационные технологии: например, блокчейн для прозрачности индикативной системы и выстраивания системы показателей, их мониторинга.

Уже сегодня технология блокчейн создает безопасную запись, управление и совместное использование данных в Сети, что обеспечивает большую прозрачность, доверие и эффективность работы. Потенциальные приложения в государственном секторе охватывают

широкий круг задач, включая управление цепочками поставок, проверку данных, администрирование публичных записей, лицензирование, управление финансами, управление контрактами, а также средства контроля доступа и многие другие. Технология блокчейн может облегчить управление доверенной информацией, что упростит государственным учреждениям доступ к критически важным данным государственного сектора и их использование при сохранении безопасности этой информации.

Таким образом, государство сможет решить проблему достоверности статистических данных. Блокчейн в статистике может перевернуть всю систему и предоставить актуальную картину по состоянию экономики и социальной сферы, включая показатели, характеризующие инновационную экономику. В настоящее время система показателей, характеризующих инновационную экономику, непрозрачна и запутана. Федеральные и региональные органы государственной власти не агрегируют необходимые показатели, поэтому стратегическое планирование инновационной экономики затруднено и неэффективно. Использование блокчейновских регистров позволило бы снизить риск несанкционированного доступа (посредством шифрования) и манипулирования данными (через защищенные аудиторские следы) [5].

Следовательно, использование современных технологий, грамотность представителей органов государственной власти и структуры управления инновациями позволит обновить методологию разработки и реализации региональных стратегий развития инновационной экономики.

Список литературы

1. Котов Д. В., Гамилова Д. А., Шарипова А. Р. Особенности методологии регионального стратегирования [Электронный ресурс]. — URL: <http://sovman.ru/article/7211/> (дата обращения: 21.04.2018).
2. Фадейкина Н. В., Бъядовский Т. Т., Малина С. С. О разработке стратегии инновационного развития Новосибирской области на период до 2030 года: дискуссионные вопросы. — Сибирская финансовая школа. — 2017. — № 4 — С. 3–15.

3. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 6 / Г. И. Абдрахманова, С. В. Артемов, П. Д. Бахтин и др.; под ред. Л. М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — Москва: НИУ ВШЭ, 2020. — 264 с.
4. Маковкина С. А., Ручкин А. В. Стратегическое планирование развития муниципальных образований: опыт зарубежных стран и регионов России // Управленческое консультирование. — 2014. — № 8 (68). — С 88–99.
5. Cheng S., Daub M., Domeyer A., Lundqvist M. Using blockchain to improve data management in the public sector [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/using-blockchain-to-improve-data-management-in-the-public-sector> (дата обращения 06.10.2020).

ВЛИЯНИЕ МЕТОДА РАЙОНИРОВАНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ТЕРРИТОРИИ

Е. А. Мытарева, канд. геогр. наук, доцент

С. А. Черных, обучающийся

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Статья посвящена вопросу влияния районирования на социально-экономическое развитие и создание положительного имиджа территории. Представлен анализ туристско-рекреационного потенциала Новосибирской области. Особое внимание авторы уделяют видам туризма для отдельных муниципальных районов области.

Ключевые слова: имидж территории, метод районирования территории, туристско-рекреационные ресурсы, спортивный и лечебно-оздоровительный виды туризма.

В последнее время во многих сферах деятельности стали использовать словосочетание «формирование имиджа». Термин «имидж» (от англ. *image* — образ, изображение) обозначает облик (образ) человека или территории, региона, страны. По определению ЮНВТО, «имидж страны — это совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков страны, собственного опыта потребителей и слухов как неофициальной, но очень важной информации, влияющей на создание определенного образа» [5].

Под «формированием имиджа» понимается процесс установления ассоциативных связей между базовым представлением территории и другими представлениями путем многократного совместного воспроизведения соответствующих представлений объектов в рамках единой ситуации.

Имидж территории выполняет три основные функции:

— идентификацию — отождествление объектов посредством знаков, символов, мифов, ритуалов и создание апробированных путей идентификации;

— идеализацию — возможность совместить желаемое и действительное восприятие. При идеализации территория как объект воспринимается в соответствии с представлением потребителей,

т. е. задаются наиболее эффективные сценарии развития событий, поступков, действий;

— противопоставление — возможность подчеркнуть преимущества данного конкретного или иного объекта, которое строится на контрасте с другими имиджами. При создании имиджа определяется некая целевая установка — возможность узнавания территории с сопутствующей актуализацией отношения к нему. Создание позитивного имиджа любой территории представляет собой информационную деятельность, основанную на географической, культурной, этнической, исторической составляющей [1].

Для формирования положительного имиджа большое значение имеет районирование территории. Это связано с тем, что районирование позволяет выявить дополнительные возможности для социально-экономического развития территории.

Тема районирования Новосибирской области (НСО) представляет особую значимость, т. к. в 2018 г. Правительством Российской Федерации была утверждена Концепция федеральной целевой программы, направленной на развитие внутреннего и въездного туризма в период 2019–2025 гг. В данном документе развитие активного туризма в Новосибирской области рассматривается в рамках инвестиционного проекта «Сибирь».

В настоящее время приоритетной задачей для государства является эффективное использование культурно-исторических и природно-рекреационных ресурсов регионов страны. В НСО помимо активного отдыха имеются возможности создания и реализации других видов туристско-рекреационной деятельности.

Изучение отдельных вопросов, связанных с районированием территории и его влиянием на социально-экономическое развитие, показывают, что у Новосибирской области появилась возможность продемонстрировать туристско-рекреационный потенциал отдельных административных (муниципальных) районов, привлечь новые инвестиционные ресурсы и проекты, повысить формирующийся положительный имидж.

В процессе районирования территории по признаку наличия туристско-рекреационных ресурсов и способах их реализации учитывались:

- наличие природно-рекреационных ресурсов, культурно-исторических достопримечательностей;
- уровень развития транспортной и социальной инфраструктуры;
- наличие предприятий общественного питания;
- наличие коллективных средств размещения.

По мнению авторов, ведущими факторами, служащими основой для привлечения туристов в НСО, являются природно-климатические условия и историко-культурные достопримечательности.

Новосибирская область имеет богатый природный потенциал, необходимый для развития внутреннего туризма. Данный регион находится на юго-восточной окраине Западно-Сибирской равнины, где сформировались пять разнообразных природно-климатических комплексов. На севере Новосибирской области — таежно-болотная система. В средней и западной части региона располагаются лесостепные просторы с большим количеством рек и озер. Отличительная черта юга Новосибирской области заключается в климатических условиях. В летний период высокая температура и низкая влажность воздуха (суховеи) положительно влияют на выращивание бахчевых культур (арбуз, дыня). На востоке преобладает система пологих холмов. Континентальный климат Новосибирской области является благоприятным для жизнедеятельности человека.

На территории НСО располагаются объекты культурно-исторического наследия. Регион насчитывает 26 театров, 502 памятника истории и культуры, 82 музея [3].

Проведенные исследования туристско-рекреационных ресурсов Новосибирской области позволили выделить 6 приоритетных направлений развития туризма. Анализируя туристский потенциал, было выявлено, что в каждом муниципальном районе активно функционируют объекты, которые можно использовать для формирования и развития двух и более видов туризма. На основе анализа туристских объектов авторы статьи классифицировали виды туризма. Проведенный анализ данных по НСО позволил определить ведущие виды туризма для каждого административно-муниципального района. Полученные результаты представлены в таблице.

Виды туризма по административно-муниципальным районам Новосибирской области

Вид туризма	Районы Новосибирской области
Культурно-познавательный	Баганский, Болотнинский, Черепановский, Доволенский, Искитимский, Карасукский, Каргатский, Коченёвский, Кольванский, Купинский, Куйбышевский, Кыштовский, Мошковский, Новосибирский, Ордынский, Северный, Сузунский, Татарский, Венгеровский, Барабинский
Природно-рекреационный (лечебно-оздоровительный)	Баганский, Чистоозёрный, Чулымский, Доволенский, Карасукский, Краснозёрский, Купинский, Кыштовский, Мошковский, Новосибирский, Ордынский, Северный, Тогучинский, Усть-Таркский, Барабинский
Активный	Баганский, Искитимский, Каргатский, Маслянинский, Мошковский, Новосибирский, Тогучинский
Спортивный	Доволенский, Краснозёрский, Мошковский, Карасукский, Новосибирский, Тогучинский, Здвинский, Барабинский
Экологический	Черепановский, Искитимский, Карасукский, Каргатский, Коченёвский, Кочковский, Купинский, Куйбышевский, Кыштовский, Ордынский, Северный, Тогучинский, Убинский, Здвинский
Археологический	Коченёвский, Кольванский, Краснозёрский, Кыштовский, Венгеровский

Для лечебно-оздоровительного туризма наиболее перспективными районами являются: **Баганский, Чистоозёрный, Чулымский, Доволенский, Краснозёрский, Кыштовский, Ордынский, Усть-Таркский.**

На территории Баганского района рядом с озером Горькое находится лечебно-оздоровительный комплекс. Высокая концентрация соли в озере и наличие сульфидной грязи черного цвета положительно воздействуют на организм человека. Озеро Лечебное, расположенное в Чистоозёрском районе, богато лечебной грязью и рапой. Туризм как вид деятельности в Чулымском районе находится пока на стадии формирования, хотя озеро Солёное является наиболее перспективным ресурсом для формирования лечебно-оздоровительного туризма. Доволенский район известен наличием источника минеральной воды. Санаторий «Доволенский» представляет собой санаторно-курортное учреждение, в котором лечение проводится посредством минеральных вод. В Карасукском районе на берегу реки Карасук расположен оздоровительный санаторий «Краснозёрский». Помимо удобного расположения песчаного пляжа, на территории

имеются разнообразные лечебные грязи и соль «рапан». Туристско-рекреационный потенциал Кыштовского района характеризуется наличием уникальных памятников природы. Большинство туристов ежегодно посещают озеро Данилово, которое считается лечебным благодаря уникальному составу воды. В Ордынском районе на территории водохранилища Новосибирской ГЭС расположена специальная рекреационная зона, в которой находится 100 учреждений для отдыха и туризма. В Усть-Таркском районе сосредоточено около 140 озер, из которых наиболее перспективным для развития лечебного туризма является оз. Угуй [4].

Кроме лечебно-оздоровительного, НСО обладает возможностями для развития спортивного и активного видов туризма. Отметим, что под спортивным туризмом понимаются поездки для участия в различных соревнованиях.

Новосибирская область была официально утверждена Международной хоккейной федерацией площадкой проведения Молодежного чемпионата мира по хоккею с шайбой 2023 года, что увеличивает туристскую привлекательность и имидж НСО. В 2018–2019 гг. уже реализовано несколько проектов по благоустройству г. Новосибирска и НСО. В рамках программы «Формирование комфортной среды» была реконструирована Михайловская набережная, в поселке городского типа Краснообске завершено строительство спортивно-оздоровительного комплекса «Армада-Клуб». В 2019 г. начато строительство многофункциональной ледовой арены по ул. Немировича-Данченко. Основная транспортная нагрузка на время спортивного мероприятия ляжет на станцию метро «Спортивная», срок ввода в эксплуатацию которой планируется на 2022 г. [2].

Для развития спортивного туризма в **Тогучинском районе** созданы горнолыжные комплексы в поселках Горный («Горный») и Мирный («Пихтовый гребень»). На базе п. Мирный предоставляются услуги по прокату лыж, на территории действует канатно-буксировочная дорога, каток. В **Искитимском районе** в деревне Новососедово расположен туристско-спортивный комплекс, который включает 6 профессионально оборудованных горнолыжных трасс и 3 бугельных подъемника. В зимний каникулярный период поток туристов в **Маслянинский район** достигает 500 человек: в районе активно

действует горнолыжный комплекс «Юрманка», который включает 5 трасс и кресельную дорогу.

В настоящее время в некоторых муниципальных районах НСО, в частности **Здвинском** и **Мошковском** создаются условия для возобновления традиционных видов охоты и рыболовства.

Новосибирская область богата уникальными памятниками природы, которые сегодня представляют ценность для развития экологического туризма. В муниципальных районах, таких как **Карасукский**, **Каргатский**, **Купинский**, **Убинский**, созданы специализированные государственные биологические и охотничьи заказники регионального значения.

Таким образом, при формировании положительного имиджа, т. е. возможности узнавания региона с сопутствующей актуализацией, необходимо использовать метод районирования для выявления дополнительных резервов социально-экономического развития данной территории.

Список литературы

1. Мытарева Е. А., Черных С. А. Тенденции и особенности развития спортивного туризма Новосибирской области / Актуальные проблемы развития туризма и индустрии гостеприимства: материалы II Международ. науч.-практ. конференции, Казань, 2019. — С. 202–206.
2. Мытарева Е. А., Черных С. А. Спортивный туризм — один из видов развития индустрии туризма и гостеприимства Новосибирской области: материалы XI Международ. науч.-практ. конференции, Астрахань, 24–25 мая 2019, Астрахань, 2019. — С. 102–107.
3. Туристический портал Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <https://turizm.nso.ru/ru/content/obshchie-svedeniya> (дата обращения: 07.09.2020).
4. Министерство экономического развития Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <http://econom.nso.ru/page/1283> (дата обращения: 07.09.2020).
5. European Commission [Электронный ресурс]. — URL: https://ec.europa.eu/info/index_en (дата обращения: 09.09.2020).

СПЕЦИФИКА АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА

О. Н. Петрушенко, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье анализируются особенности государственной поддержки экономики и социальной сферы в России и других странах во время «ковидного» кризиса. Раскрыты цели и основные направления антикризисных стратегий, дана оценка социально-экономических последствий коронакризиса за 1 полугодие 2020 г. и перспектив восстановления экономики РФ в сравнении с остальным миром.

Ключевые слова: коронакризис, социально-экономические последствия пандемии, антикризисные меры.

По состоянию на 20 сентября 2020 г. число зараженных коронавирусом в мире перевалило за 31 млн человек. В первой пятёрке стран по этому показателю США — 7 млн инфицированных, Индия — 5,5 млн, Бразилия — 4,5 млн, Россия — 1,1 млн и Перу — 0,8 млн человек. Жертвами коронавируса стали уже 965 тыс. человек, в том числе в США — около 204 тыс. человек, Бразилии — 137 тыс., Индии — 88 тыс., Мексике — 73 тыс., Великобритании — 42 тыс., более чем по 30 тыс. человек в Испании, Италии, Франции и Перу.

В России, занимающей 10-е место в этом скорбном списке, скончалось 19,5 тыс. человек. При среднем показателе смертности в мире 3,25 % он варьируется от 1,76 % в России и 1,81 % в Индии до 10,6 % в Великобритании и 11,8 % в Италии.

В некоторых странах — Австрии, Чехии, Израиле, Испании, Великобритании — есть признаки надвигающейся второй волны распространения коронавируса. Нанесенный пандемией ущерб уже оценивается в 11 трлн долларов, в случае новой вспышки эта цифра может удвоиться.

Кризис стал проверкой не только эффективности мер государственного регулирования и гибкости национальных систем здравоохранения, но и уровня гражданской сознательности и солидарности, степени доверия населения государственным институтам. Главными

отличиями «ковидного» кризиса 2020 г. от предыдущих кризисов, имевших место в мировой экономике в 1999 и 2008–2009 гг., стали его абсолютная непредсказуемость с точки зрения возникновения и длительности — с учетом возможности новых волн пандемии — и каузальная связь с шоками как спроса, так и предложения. В первую очередь речь идет о шоке со стороны предложения, инициатором локдауна стало государство.

При схожести основных целей разработанных антикризисных стратегий — предотвращения массовых банкротств, сохранения занятости и обеспечения платежеспособного спроса, механизмы и инструменты их достижения оказались различными, отражая специфику национальных моделей государственного регулирования.

В США с 1 апреля 2020 года был запущен целый ряд широкомасштабных программ помощи населению и бизнесу, включающих:

- программы льготного кредитования компаний в объеме 2,3 трлн долл.;

- несколько раундов единовременных выплат в размере 1200 долл. на семью и 500 долл. на ребенка и отсрочку уплаты социального налога общей стоимостью в 1 трлн долл.;

- программу доплат малому бизнесу объемом 660 млрд долл.;

- выплату дополнительных еженедельных пособий по безработице почти 32 млн безработным в размере 600 долл.

В результате реализации этих и других мер поддержки дефицит бюджета за год увеличился в 101 раз, а государственный долг вырос до 26,5 трлн долл. или 132,5 % ВВП.

В европейских странах набор карантинных мер также включает как прямые выплаты гражданам и бизнесу, так и помощь предприятиям в виде займов, переноса сроков уплаты налогов, отсрочек по операционным расходам. Компенсация зарплат сотрудникам предприятий, затронутых коронакризисом, при условии сохранения работодателями рабочих мест, в Германии предусмотрена на уровне 60–67 %, в странах Балтии — от 50 до 75 %, в скандинавских странах — от 75 % в Дании до 90 % в Норвегии. Помимо единовременных безвозвратных выплат предприятиям малого и среднего бизнеса, широкое распространение получила практика компенсации доходов фрилансерам и самозанятым лицам, разовых выплат

уволненным сотрудникам — до 100 % от зарплаты. Малым и средним предприятиям компенсируется значительная часть страховых выплат и выплат по кредитам, арендных платежей.

Для экономики России, столкнувшейся с обвалом мировых цен на нефть, коронавирус оказался вдвойне неприятным испытанием. Правительством были приняты два пакета мер антикризисной поддержки, стоимостью 2,8 % ВВП, сформирован и реализуется третий. Среди основных направлений помощи населению и бизнесу:

- повышение максимального и минимального размера пособия по безработице, соответственно до 12 130 руб. (уровня МРОТ), и до 4500 руб.;

- предоставление безработным родителям права на доплату к пособию по безработице в размере 3000 руб. за каждого несовершеннолетнего ребенка;

- введение ежемесячных выплат на детей до трех лет в размере 5000 рублей и единовременных выплат родителям детей 3–16 лет в размере 10 000 рублей;

- предоставление безвозмездных субсидий на зарплаты работникам пострадавших предприятий МСБ в размере 12 130 рублей при условии сохранения работодателями 90 % работников;

- оказание помощи малым предприятиям, пострадавшим от пандемии коронавируса, путем предоставления отсрочек по налогам, арендным платежам и кредитам, льготных кредитов на зарплату сотрудникам, списания налогов и долгов за II квартал 2020 г., снижения страховых взносов с 30 до 15 % и ряда других форм помощи.

Говоря об эффективности мер господдержки, следует отметить, что, с одной стороны, на ее получение могут рассчитывать только предприятия, вошедшие в список системообразующих, что значительно ограничило круг претендентов. А с другой — далеко не все, даже попавшие в этот список предприятия, получили антикризисную помощь из-за слишком жестких требований, предъявляемых контролирующими органами.

Общие затраты на поддержку российской экономики на конец сентября 2020 года составили 4 трлн руб. или 3,9 % ВВП, оказавшись одними из самых низких среди всех стран G20: при среднем показателе помощи в 10–15 % ВВП лидеры — Италия (41 % ВВП),

Германия (40 % ВВП), США (22 % ВВП) и Япония (20 % ВВП). В целом, по оценкам МВФ, уровень поддержки национальных экономик в разгар коронавирусной эпидемии приблизился к 12,5 % мирового ВВП [5, с. 3].

Такой контраст в уровнях господдержки в России и странах ОЭСР можно объяснить как минимум тремя обстоятельствами. Во-первых, как уже отмечалось, сказалась существенная разница в наборе антикризисных мер. Во-вторых, сработал фактор неразвитости сектора малого и среднего бизнеса, так и не занявшего достойного места в структуре российской экономики: в нем по-прежнему создается всего 20 % ВВП против 50–70 % в странах ОЭСР, а число субъектов МСБ в пять раз меньше, чем в США. В-третьих, многие экономисты и представители политической элиты, в частности А. Кудрин, С. Гуриев, О. Вьюгин, вполне обоснованно говорят о явной недостаточности реализуемых мер поддержки, их позицию разделяют около 90 % экономически активных россиян, опрошенных в июне 2020 года специалистами РАНХиГС [1, с. 4].

На фоне ограничительных мер, принятых в рамках борьбы с распространением коронавирусной инфекции, экономика стран ОЭСР во II квартале 2020 г. сократилась на 9,8 % к I кварталу, экономика ЕС — на 11,9 %, что более чем в 4 раза превышает показатели максимального квартального спада во время мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. Больше других пострадала экономика Великобритании, впервые за 11 лет вступившая в рецессию: если в I квартале ВВП снизился на 2,2 %, то во II — на 20,4 %. Во Франции спад во II квартале составил 13,8 %, в Италии — 12,4 %, в Канаде — 12 %, в Германии — 9,7 %, в США — 9,5 %, в Японии — 7,8 %. Уровень безработицы в конце II квартала в Японии составлял 2,8 %, в Великобритании — 3,9 %, в Германии — 4,2 %, в России — 6,2 %, во Франции — 7,7 %, в США — 11,1 %, Канаде — 12,3 %, Италии — 8,8 % [6, с. 4].

В целом в 2020 году, согласно сентябрьскому прогнозу ОЭСР, мировая экономика сократится на 4,5 %, но в 2021 году вырастет на 5 %, в зоне евро показатели составят соответственно 7,9 % и 5,1 %, в США — 3,8 % и 4 %, в России — 7,3 % и 5 % [3, с. 2].

Последний макропрогноз Минэкономразвития России по итогам 2020 года более оптимистичен — снижение ВВП на 3,9 %

против ожидавшегося ранее падения на 5 % и ежегодный рост ВВП в 2022–2024 гг. выше 3 %. Анализ основных отраслей экономики, проведенный аналитиками рейтингового агентства «Национальные кредитные рейтинги» (НКР), свидетельствует о том, что для выхода из коронакризиса потребуются не менее 3 лет [4, с. 4].

В оценках перспектив посткризисного развития российской экономики большинство экспертов не ожидают каких-либо прорывов и сходятся во мнении, что без решения структурных проблем продолжение использования действующей модели роста позволит обеспечить в лучшем случае реализацию инерционного сценария.

По мнению А. Аузана, коронакризис может вызвать «переворот вкусов и предпочтений» в мире или отдельных странах [2, с. 4]. Он считает, что в России настало время для проведения ряда реформ: налоговой, силовых структур, цифровой модернизации инфраструктуры — предвестников долгожданного выхода из колеи низкой эффективности. Однако лежащий в основе этого процесса в качестве предпосылки выбор эффективных институтов предполагает соответствующую трансформацию социокультурных факторов, вокруг которых и может выстраиваться новая институциональная среда. Как раз здесь, в первичном звене институциональной эволюции, отсутствуют релевантные подвиги: крайне низкий уровень социального капитала и контрпродуктивная система ценностей по-прежнему выступают надежным барьером на пути системных преобразований и выхода из устойчивого неэффективного равновесия.

Список литературы

1. Аптекарь П. Маскировка безработицы // Ведомости. — 2020. — 17 июня. — С. 4.
2. Аузан А. О коронакризисе, Крыме и российских элитах [Электронный ресурс]. — URL: <https://polit.ru/article/2020/04/28/qadogovor> (дата обращения: 15.09.20)
3. Едовина Т. ФРС сделала ставку на оптимизм // Коммерсантъ. — 2020. — 17 сентября. — С. 2.
4. Кошкина А. На восстановление российской экономики потребуется три года // Ведомости. — 2020. — 20 сентября. — С. 4.
5. Маврина Л. Эксперты ВШЭ отнесли Россию к числу благополучных стран по глубине коронавируса // Ведомости. — 2020. — 26 июля. — С. 3.
6. Шохина Е. Россия справляется с кризисом лучше ЕС и США, считает Росстат // Ведомости. — 2020. — 24 августа. — С. 4.

ПРОБЛЕМА ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е. Н. Петушков, обучающийся

Д. А. Кухарева, обучающийся

Научный руководитель А. Ю. Побединская, канд. экон. наук, доцент

Академия управления при Президенте Республики Беларусь,

г. Минск, Беларусь

В статье рассмотрена тема инфляции, изучены ее явления и последствия. Определены основные причины инфляционного процесса в Республике Беларусь, а также предложены пути их минимизации.

Ключевые слова: инфляция цен, индекс потребительских цен, ценовые сигналы, эластичность спроса.

Инфляция цен — это непосредственное повышение уровня цен каких-либо товаров (услуг) или корзины товаров за определенный период времени (как правило, год). Поскольку номинальная сумма денег, имеющаяся в экономике, имеет тенденцию увеличиваться с каждым годом относительно предложения товаров, доступных для покупки, общее увеличение спроса имеет тенденцию вызывать некоторую степень инфляции цен. Инфляция цен может быть вызвана удорожанием оборотных ресурсов, когда стоимость вводимых ресурсов в производственный процесс увеличивается и толкает цены вверх.

Индекс потребительских цен является наиболее распространенным показателем инфляции цен в Беларуси и ежемесячно публикуется Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь [1].

Проблема инфляции занимает одно из первых мест для национальной экономики и макроэкономической политики, т. к. отрицательные последствия инфляционных явлений в социально-экономической сфере создают необходимость ее контроля и регулирования.

Инфляция искажает относительные цены, что деформирует факторное распределение доходов, а также приводит к снижению

эффективности производства и распределения по всей цепи воспроизводства; ведет к нарушению распределения национального дохода страны между трудом и капиталом в сторону капитала. Очевидно, что чем выше темпы инфляции, тем ниже реальная заработная плата. А значит, фактор труда по отношению к фактору капитала вознаграждается меньшей частью национального продукта.

Еще одним отрицательным последствием инфляции является факт искажения ценовых сигналов. Инвесторы, подверженные их воздействию, направляют капитал в сферы экономики, которые кажутся прибыльными, хотя таковыми не являются. Такое явление наблюдалось в жилищном секторе, где инвесторы вкладывали деньги в развитие недвижимости, рассчитывая на то, что цены на жилье очень стабильные. В действительности длительное повышение цен на жилье просто создает иллюзию, что недвижимость — инвестиционный актив, в то время как на самом деле это обесценивающийся потребительский товар.

Всякое изменение цен на рынке осуществляется с учетом возможной реакции потребителей. Реакция покупателя на изменение цен на товары повседневного спроса основывается на эластичности спроса по цене и позиционирования торговой марки (бренда).

Итак, что же происходит с ценами при инфляции? На первый взгляд может показаться, что лучшим решением будет заморозка цены на каком-либо определенном уровне. Но вмешательство такого рода увеличит дисбаланс между спросом и предложением. Производители не будут получать сигналы, дающие информацию, сколько товаров им производить, а магазины — сколько товаров закупать. Как показывает история, это приведет к дефициту на товарном рынке и к снижению качества товаров, т. к. производители будут стараться снизить издержки производства, чтобы «остаться на плаву». Следовательно, цены должен диктовать сам рынок.

Рано или поздно фиксированные цены придется отпустить, и сжатая ценовая пружина выстрелит еще более высокой инфляцией. Поддержка фиксированных цен на протяжении долгих лет требует жесткого и обширного контроля. Поэтому при гиперинфляции следует фиксировать объем денежной массы, а не цены.

Что касается Беларуси, то инфляция в августе, согласно Национальному банку Республики Беларусь, составила 5,6 %, что на 0,6 % больше [2], чем предполагалось. ИПЦ составляет 103,8 % к декабрю 2019 [1].

Британский журнал *The Economist* опубликовал новый рейтинг *Big Mac index* на январь 2019 года. Беларусь в данный рейтинг не попала, однако *promise.by* самостоятельно рассчитал рейтинг «зайчика» и сравнил его с нашими соседями. Показатель основан на теории паритета покупательной способности: если корзина товаров (в нашем случае — Биг-Мак) стоит, допустим, в Японии 50 иен, а в США — 100 долл., то справедливое соотношение валют должно быть 1:2, или курс должен составить 2 долл. за 1 японскую иену [3].

Так, бургер «Биг Мак» в белорусском «Макдоналдсе» стоит 4,70 руб., тогда как в США «Биг Мак» можно купить за 5,58 долл. Таким образом, согласно расчетам, стоимость рубля недооценена на 61 %, а его реальный курс по покупательной способности должен быть на уровне 0,84 руб. за доллар.

Однако последствия пандемии и прошедших выборов в президенты Республики Беларусь не заставили долго ждать. Доверие граждан к национальной валюте значительно ослабло, что привело к выводу накопленного капитала из банковской системы и дальнейший перевод его в доллары или же в материальный капитал.

Так, в августе курс доллара по отношению к национальной валюте составлял 2,66 BYN (бел. руб.), или увеличение на 9,1 % по отношению к началу месяца. За год стоимость доллара и вовсе увеличилась на 26 % [2].

Данное явление нельзя назвать инфляцией, однако возросшие цены на товары, в особенности импортные, которые росли вместе с курсом доллара, сказываются на покупательной способности граждан. Более того, чтобы удовлетворить валютный спрос со стороны государства, было использовано 16 % ЗВР РБ или 1,4 млрд USD [2]. Это самое большое падение ЗВР за всю историю публикации статистики. Более того, кредитные и бюджетные обязательства вынудили государство привлечь 1,5 млрд USD кредитных денег со стороны Российской Федерации.

Конечно, влияние внутреннего государственного долга на инфляционный процесс практически не зависит от его объема, а вот методы управления портфелем государственных ценных бумаг влияют непосредственно. Начиная с августа общее количество сделок на биржевом рынке БВФБ продолжает свое стремительное падение. По сравнению с первыми неделями прошлого месяца в сентябре число сделок снизилось еще больше [4]. Более того, новость о возможности введения санкций против страны со стороны США и Евросоюза обвалило государственные ценные бумаги Республики Беларусь на Московской бирже. Так, бонды «Беларусь-07» с погашением в 2025 г. в первые же минуты торгов подешевели на 1,7 %, что стало крупнейшим падением за всю историю обращения бумаг. Их цена падала до 98 % от номинала — это исторический минимум [5].

Все вышеперечисленное имеет накопительный характер, ухудшение ситуации может привести к невыполнению бюджетных обязательств и запуску печатного станка, что неизбежно приведет к инфляционным процессам. Именно поэтому на данном этапе Беларусь нуждается в экономических реформах, последствия которых должны привести к увеличению доверия к национальной валюте и заинтересованности инвесторов.

Список литературы

1. Национальный статистический комитет Беларуси: официальный сайт [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 24.09.2020).
2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.nbrb.by/> (дата обращения: 24.09.2020).
3. Официальный сайт «The Economist» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.economist.com> (дата обращения: 24.09.2020).
4. Официальный сайт «БВФБ» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.bcse.by> (дата обращения: 24.09.2020).
5. Официальный сайт «Московская биржа» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.bcse.by> (дата обращения: 24.09.2020).

**НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ
КОМПЛЕКСНОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА**

М. А. Подковырова, канд. с.-х. наук, доцент

Тюменский индустриальный университет,
г. Тюмень, Россия

Н. С. Иванова, аспирант

Уральский государственный горный университет,
г. Екатеринбург, Россия

Е. А. Москвина, магистрант

Тюменский индустриальный университет,
г. Тюмень, Россия

Разработана методика планирования развития муниципальных районов для организации рационального использования земельных ресурсов и обеспечения его комплексного социально-экономического развития.

Ключевые слова: планирование комплексного устойчивого развития, муниципальный район, ландшафтно-экологическая основа и экспертиза территории, рациональное землепользование, ГИС-технологии, методика ландшафтно-эколого-хозяйственной экспертизы территории.

Вопросы теории, практики и методологии землеустройства, районной планировки и территориального планирования, экологии и социально-экономического развития муниципальных районов, тесно переплетающиеся в общей проблеме формирования устойчивого их развития, нашли широкое отражение в работах ряда российских ученых: А. А. Варламова, В. В. Вершинина, С. Н. Волкова, Я. Р. Рейнгарда, А. Л. Желяскова, А. Г. Исаченко, Г. М. Лаппо, Ф. Н. Милькова, Н. Ф. Реймерса, П. Ф. Лойко, Ю. М. Рогатнева, З. Г. Мирзехановой, В. Б. Михно, З. Ф. Кочергиной и др. В большинстве исследования данной проблемы носят разноплановый характер, что подчеркивает многофункциональность в использовании земель муниципальных районов, а также подтверждает, что период усиленного техногенного процесса снижет устойчивость состояния земельных ресурсов.

Целью исследования является совершенствование подходов к планированию устойчивого развития территории муниципального района на ландшафтно-экологической основе с использованием авторских разработок *методики ландшафтно-эколого-хозяйственной экспертизы территории* (ЛЭХЭТ).

Методика ландшафтно-эколого-хозяйственной экспертизы территории построена на учениях о Земле, территории, природно-ресурсном и экологическом потенциале, определении принципов, методов и способов рациональной организации использования и охраны земельных ресурсов.

Следует отметить, что степень устойчивого развития территорий определяется в первую очередь базовыми проблемами, а также системой индикаторов (факторов) устойчивого развития. К базовым проблемам Нижнетавдинского района следует отнести: экономический рост (ВВП, коэффициент обновления основного капитала, производительность труда, занятость населения), финансовую стабильность (инфляция, федеральный долг), модернизацию АПК, состояние и использование земельных (природных) ресурсов, их биоразнообразия и истощение, развитие деградационных процессов сельскохозяйственных угодий, проявление экологических антропогенных и природных рисков, потери потенциальной продуктивности земельных ресурсов, отходы и др.

Цель ландшафтно-эколого-хозяйственной экспертизы территории муниципального района заключается в установлении соответствия хозяйственного и иного использования земельных ресурсов природно-ресурсному потенциалу (ПРП); обоснование приоритетности развития рационального земле- и природопользования и режимов использования земельных участков. В понятие ЛЭХЭТ входит составляющая «экологическая экспертиза», определение которой дается Н. Ф. Реймерсом: «Под экологической экспертизой понимается оценка воздействия на среду жизни, природные ресурсы и здоровье людей комплекса хозяйственных нововведений в масштабах рассматриваемой территории (региона)» [2].

Данный вид экспертизы строится на следующих принципах: рациональной организации использования и охраны земель;

ландшафтно-территориальной дифференциации; научной обоснованности и объективности; принципе презумпции потенциальной экологической опасности, любой намечаемой хозяйственной или иной деятельности; обеспечения наиболее рационального использования природных ресурсов, сохранения свойств компонентов окружающей среды; комплексности; соответствия; функциональности; гармонизации и системности.

Анализируя объект исследования, авторы используют подходы регионального, ландшафтно-экологического и территориального назначения [1].

В основе методики лежит перечень задач:

1. Исследование понятия «территория» как объекта ЛЭХЭТ.
2. Установление ключевых направлений ландшафтно-эколого-хозяйственной экспертизы территории муниципального района.
3. Сбор и обработка сведений о состоянии использования земельных (природных) ресурсов, хозяйственной деятельности и ее социально-экономической значимости.
4. Определение закономерностей формирования и развития территории муниципального района.
5. Проведение ландшафтно-экологического анализа земельных (природных) ресурсов муниципального района. Установление степени преобразования природно-хозяйственных систем района; экологических рисков и социально-экономических последствий.
6. Выполнение ранжирования территории муниципального района по комплексному состоянию земельных ресурсов (ландшафтов) и выделение зон приоритетного использования различных видов ресурсов. Введение правового режима использования земель, экологических, градостроительных и иных ограничений хозяйственной деятельности.
7. Разработка рекомендаций по рациональной организации использования и охране земель (природных ресурсов).

С целью проведения ландшафтно-эколого-хозяйственной экспертизы термин «территория» рассматривается с позиций географов, ландшафтоведов и экологов. При ЛЭХЭТ учитываются следующие составляющие территории муниципального района [1, 2, 3]:

1. Оценка территории в определенных площадных параметрах и границах с учетом вертикальных и горизонтальных связей (в ландшафтах).

2. Характеристика природных ресурсов, ресурсов производства, а также природно-климатических условий территории.

3. Территория как ресурс (исчерпаемый и незаменимый).

4. Территория — не плоскость для размещения производства, а полифункциональная система, в различной степени реагирующая на антропогенное воздействие (использование, освоение).

5. При использовании территории ей присущи активность и потенциальная природная уязвимость, связанные с особенностью самой системы и конкретным антропогенным воздействием.

6. Масштабность, характер и степень освоения ресурсного потенциала территории определяется экологическим потенциалом или степенью потенциальной природной уязвимости.

7. Для территории характерны отличительные параметры, выраженные многофункциональным и многокомпонентным ресурсным потенциалом, использование которого необходимо осуществлять в рамках рационального природопользования при обосновании приоритетов.

8. При освоении территории выбор приоритетов определяется сохранением экологического равновесия (устойчивости), уникальности, индивидуальной неповторимости природно-ресурсных возможностей и учетом экологических ограничений.

9. Территория подлежит ландшафтно-экологическому ранжированию (зонированию) в соответствии с типом использования ПХС, ресурсным потенциалом, степенью уязвимости его подсистем.

10. Ограничения, связанные с эколого-хозяйственным состоянием земель, возникают при наличии нарушенных, деградированных земель в результате антропогенного и техногенного воздействия, степени проявления негативных природных процессов, связанных с естественным генезисом ландшафтов (выявление уязвимых ландшафтных комплексов).

11. Для каждой зоны и подзоны разрабатывается режим использования земель в целях регламентации земле- и природопользования.

12. Мероприятия, направленные на оптимизацию природно-хозяйственных систем территорий, осуществляются дифференцированно, учитывая природную и антропогенную составляющую данных систем и их взаимосвязи.

13. Проектирование оптимальной организации территории заключается в построении модели взаимосвязей, способных поддерживать равновесие в ландшафтном комплексе на более высоком качественном уровне как внутри самой системы, так и прилегающих к ней систем.

14. Формирование опорного каркаса целевого использования земель муниципального района как основы экологического равновесия.

Сложившаяся в стране практика ландшафтного планирования территории, проведения эколого-географической экспертизы территории позволяют выделить три направления: эколого-функциональное, эколого-ресурсное и оптимизационное [2].

Ландшафтно-эколого-хозяйственная экспертиза позволила выполнить оценку состояния территории (земельных ресурсов) Нижнетавдинского района по степени их экологической благоприятности с учетом природных особенностей, хозяйственного использования, антропогенной и техногенной нагрузок, а также геолого-геоморфологических условий и экономико-географического положения.

В силу разнообразия почвенного, растительного покрова, условий расположения гидрографической сети, рельефа, наличия болотно-озерных комплексов, уникальности природных ландшафтов, а также возможности проявления природных, антропогенных, техногенных экологических рисков и многофункционального использования природных (земельных) ресурсов территория муниципального района по степени благоприятности их использования входит в три кластера с определенной степенью экологической благоприятности.

В статье представлены результаты ранжирования территории исследуемого района по степени экологического состояния земельных и природных ресурсов, выполненного с использованием материалов дистанционного зондирования и ГИС-технологий.

1. Наибольшую площадь занимает кластер с относительно благоприятными экологическими условиями — 40 %. Кластер представлен землями лесного фонда и землями сельскохозяйственного

1. *Наиболее благоприятные территории составили 21 % от общей площади района. Они характеризуются луговыми почвами, представляющими наиболее ценные сельскохозяйственные угодья (с высоким баллом бонитета), используемые для сенокосов, пастбищ, в несколько меньшей степени — пашни (требуют орошения), а также лесными почвами, которые также активно используются в сельском хозяйстве для выращивания кормовых, зерновых и плодовоовощных культур (при правильном использовании). Данные территории в наименьшей степени подвержены антропогенным и негативным физико-географическим процессам.*

2. *Относительно благоприятные условия сложились на 30 % территории района: они включают подзолистые и дерново-подзолистые почвы, требующие при сельскохозяйственном использовании окультуривания, известкования кислых почв, повышенного внесения органических и минеральных удобрений, посева многолетних трав, увеличения пахотного горизонта, а также введения почвозащитных севооборотов и противоэрозионной агротехнической обработки ввиду проявления ветровой эрозии.*

3. *Неблагоприятные условия характерны для значительной площади муниципального района — 49 %. В данный кластер включены земельные участки с различной степенью заболачивания и требующие введения фитомелиоративных севооборотов (на пашне). При их использовании в качестве пастбищ — введения нормированного выпаса скота, а сенокосные участки — снижения механической нагрузки со стороны кормоуборочной техники.*

Ландшафтно-эколого-хозяйственная экспертиза выполнена по всем категориям земель, включая территорию заказника федерального значения «Тюменский», что в перспективе на наш взгляд позволит через систему мероприятий повысить биоразнообразие, снизить фрагментации его экосистем и сохранить их устойчивость по отношению к внешним факторам.

Сформулируем выводы:

1. Концепция устойчивого развития территорий требует комплексного, сбалансированного решения экономических, социальных и экологических задач по охране природных (земельных) ресурсов.

2. Новые подходы к комплексному решению проблем в области устойчивого развития муниципальных районов и регионов в целом обусловлены консолидацией землеустроительного, территориального и ландшафтно-географического опытов планирования развития данных территорий.

3. ЛЭХЭТ как один из ключевых инструментов позволяет на основе комплексного анализа выполнить оптимизацию рациональной организации использования и охраны земель муниципальных районов, обеспечивая социально-экономическое развитие регионов.

Список литературы

1. Мирзеханова З. Г. Эколого-географическая экспертиза территории (взгляд с позиции устойчивого развития) / З. Г. Мирзеханова. — Хабаровск: Дальнаука, 2000. — 174 с.
2. Реймерс Н. Ф. Природопользование: словарь-справочник / Н. Ф. Реймерс. — Москва: Мысль, 1990. — 638 с.
3. Подковырова М. А. Назначение землеустройства в формировании устойчивого сельскохозяйственного землепользования / М. А. Подковырова, Н. С. Иванова, Е. А. Москвина // Управление земельно-имущественного комплекса в условиях цифровизации агропромышленного производства: сборник материалов Междунар. науч.-практ. конф. — Пермь: Пермский АТУ им. акад. Д. Н. Прянишникова, 2020. — С. 152–156.

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ В ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ЮЖНОЙ КОРЕИ

Н. А. Попова, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

В. А. Волоская, обучающийся

Новосибирский государственный технический университет,

г. Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются эволюция статуса корейской женщины, гендерное неравенство, проблемы рождаемости и старения населения как важнейшие составляющие демографии и их влияние на экономику страны.

Ключевые слова: демография, статус, гендерное неравенство, «стеклянный потолок», «поколение сампо», рождаемость, старение населения, экономическое развитие.

Сегодняшние демографические и связанные с ними экономические проблемы в Республике Корея во многом предопределены историческим фактором. Обращаясь к истории Кореи и ее традициям, стоит отметить, что женщине отводилась роль прислуги, малозначащего звена. Она была как обуза для своей родной семьи, а настоящую обрела только в семье мужа, где выполняла исключительно репродуктивную функцию. Такое отношение к женщине сохранялось на протяжении многих веков.

В 1960-х годах картина поменялась, женщины постепенно начали принимать участие в экономической сфере. Большинство из них все так же занималось домашними делами. Число женщин, которые работали в качестве наемных работников, было крайне мало, но и они после замужества увольнялись и посвящали себя семье.

С конца XX в. ситуация кардинально изменилась. Согласно законодательству Республики Корея, женщины официально могут поступать в образовательные учреждения наравне с мужчинами, занимать высокие должности. Они постепенно становятся экономически активной группой. По мере социально-экономического развития страны все более заметной стала роль женщины в науке, культуре, образовании, политике. Гордостью Южной Кореи по праву можно

считать адвоката и судью Ли Тайонг, космонавта Ли Соён, певицу Ли Чэ Рин. Фигуристка Ким Ён А — первая кореянка, добившаяся успехов на международной арене. Одиннадцать раз она была мировые рекорды, выиграла «золото» на Олимпийских играх 2010 года, Чемпионате четырех континентов в Ванкувере, а также на Чемпионате мира в Лондоне. Бывший президент Южной Кореи Пак Кын Хе являлась лидером партии Сэнури. Похожая ситуация в будущем может ждать и Северную Корею. Западные СМИ считают, что преемником Ким Чен Ына будет его сестра Ким Ё Чжон, которая также является активным политическим деятелем Трудовой партии Кореи. Положительным примером могут служить Военно-воздушные силы Южной Кореи. В ноябре 2019 г., Кан Сунъянг (53 года), бригадный генерал южнокорейской армии, стала первой женщиной в стране, которая получила звание генерал-майора. Она была назначена лично президентом Мун Чжэ Ином на пост командующей авиацией. В ходе кадровых перестановок еще пяти женщинам удалось достичь высот в карьерном плане, и их повысили до звания генералов и капитанов эскадрилий. Успех этих женщин — результат упорной работы.

Однако это лишь единичные примеры, а реальная ситуация несколько иная — женщинам приходится постоянно бороться за свои права, они сталкиваются с проблемой гендерного неравенства. В большинстве случаев их не берут на высокие должности и размер их заработной платы ниже, чем у мужчин. Хотя по закону запрещена дискриминация по отношению к женщинам, в том числе беременным, профсоюзы Республики Корея сообщают, что права женщин часто не соблюдаются. Южная Корея столкнулась с острой социальной проблемой — гендерным неравенством, точнее сказать, еще не преодолела этот пережиток прошлого. Данный феномен получил название эффект «стеклянного потолка» — это показатель того, что в корейском обществе все еще сильны конфуцианские традиции [1].

Правительство Южной Кореи старается бороться с данным эффектом, но в большинстве случаев женщина практически не имеет шансов против кандидатуры мужчины. Вероятность того, что при приеме на работу выбор будет сделан в пользу мужчины, не зависит от образования или опыта работы женщины. Корейские работодатели оправдывают свой выбор тем, что женщина рано или поздно

выйдет в декретный отпуск и поставит компанию в затруднительное положение из-за поиска нового работника на неопределенный срок. Однако и с этой отговоркой правительство Южной Кореи решило бороться. Среди ближайших планов — введение отпусков по уходу за ребенком новоиспеченным отцам, что фактически «сведет на нет» причины отказа женщинам в предоставлении рабочих мест.

Эффект «стеклянного потолка» — одна из причин появления «поколения сампо» (кор. **삼포세대**). Это поколение женщин, которые отказываются от отношений, брака и семьи. Они не желают заводить детей, т. к. большую часть своего времени хотят посвящать работе. Главной целью их жизни является карьера [2].

Другой причиной появления «поколения сампо» являются преступления сексуального характера в отношении женщин. Корейские женщины часто подвергаются домогательствам, особенно на работе. В частности, одним из самых громких дел, представленных недавно в корейских СМИ, была отставка мэра Пусана. О Годон (71 год) был публично обвинен в домогательствах к подчиненной, официально принес свои извинения, хотя в содеянном не признался (годом ранее он был замешан в схожем скандале, однако в тот раз ему удалось избежать последствий).

Домашнее насилие — еще одна причина появления «поколения сампо». По данным опроса Корейского Института криминологии, 80 % респондентов-мужчин признались, что проявляли агрессию в отношении своих девушек и жен [2]. Женщины не хотят прожить свою жизнь с человеком, который будет постоянно ее бить. При этом они не могут обратиться в правоохранительные органы, т. к. боятся общественного давления.

Женщины часто становятся жертвой «бытового порно». Злоумышленники устанавливают камеры в общественных туалетах, примерочных магазинах одежды, раздевалках спортзалов и бассейнов, чтобы сделать откровенные фото и видео женщин, а затем выложить их на порносайт. Так, в феврале 2020 г. было раскрыто громкое преступление, в ходе которого был арестован Чо Джубин (24 года) — студент, который оказался организатором канала «Паксубан» в популярном мессенджере Telegram. При подписке на данный канал предоставлялся доступ к просмотру порнографических

видео, на которых присутствовали и несовершеннолетние. Согласно данным полиции, в ходе этого преступления пострадали 74 женщины, из которых 16 несовершеннолетних. Этим женщин угрозами и шантажом заставили сниматься в порнороликах [3].

Согласно статистическим данным, ежегодно в полицию поступает около 6 тыс. заявлений из-за порнографии, снятой на скрытую камеру, и в 80 % случаев пострадавшие — женщины. Скорее всего, 6 тыс. — это не предел, т. к. часто жертвы таких преступлений предпочитают не обращаться в правоохранительные органы. Они боятся осуждения со стороны общественности, друзей и членов семьи, хотя именно они в этой ситуации являются жертвами, и их не за что осуждать. Таков азиатский менталитет. Некоторые женщины в данной ситуации не справляются с общественным давлением и заканчивают жизнь самоубийством.

Вышеизложенные причины существенно влияют на показатели рождаемости. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, уровень рождаемости в Южной Корее является самым низким среди развитых стран мира. Рекордно низкую рождаемость показала Республика Корея за 2019 г., несмотря на усилия правительства по ее стимулированию. По данным Статистического управления Кореи, в 2019 г. в стране родилось 303 100 детей, что на 7,3 % меньше, чем в прошлом году. Коэффициент рождаемости снизился до 0,92. Второй год подряд этот показатель находится ниже 1. В 2018 году он составлял около 0,96. Для стабильного воспроизводства населения страны коэффициент должен быть примерно на уровне 2,2. Сегодня ни в одной развитой стране, за исключением Израиля, нет рождаемости на уровне воспроизводства. Выражаясь языком политэкономии, любой продукт производится людьми. Соответственно, с убылью населения сокращается и количество изготовленного конечного продукта, падает внутренний спрос на товары и услуги, на жилье и кредиты, а в дальнейшем — абсолютно на все [4].

Помимо этого, коэффициент фертильности в 2019 году не достиг даже 1, что говорит о том, что не каждая семья имеет хотя бы 1 ребенка. Для сравнения: в середине XX в. в корейской семье было минимум 5 детей, а к концу XX в. — не больше 3 детей. Коэффициент фертильности меньше 3 говорит об отрицательном уровне

репродуктивности населения, т. е. оно не увеличивается: либо остается неизменным, либо неуклонно уменьшается. Самое большое количество детей рождается у женщин в возрасте от 27 до 35 лет, а поскольку таких набирается немного, то имеется явный демографический провал. Южная Корея столкнулась с тем, что число репродуктивного населения (в возрасте от 15 до 64 лет) также снижается. На конец 2019 г. оно составило 36,38 млн человек, что говорит о том, что в стране существует проблема бесплодия.

Согласно анализу, проведенному Корейским институтом экономики, торговли и промышленности, если доля репродуктивного населения будет снижаться на 0,1 % от фактического показателя, инвестиции будут сокращаться на 0,96 % в год, а трудоспособное население — на 0,22 % в год. В среднем репродуктивность снижается на 0,07 % в год, что вызывает снижение уровня ВВП на 0,2 % [6]. Следовательно, сокращение числа репродуктивного населения оказывает негативное влияние на макроэкономические показатели, такие как инвестиции, трудовые ресурсы и ВВП, что приводит к снижению темпов роста экономики.

По данным проведенного в конце 2019 г. опроса, более 80 % молодежи назвали свою страну «адам», а более 70 % заявили, что хотят эмигрировать (от 35 до 59 лет). Среди старшего поколения таких меньше. От результатов этого опроса веет безысходностью и депрессией. При таких настроениях в обществе о нормальной рождаемости речи быть не может. Правительству необходимо задуматься не только о вложении денег конкретно в повышение рождаемости, но и о каких-то глобальных социально-государственных изменениях. Рождаемость в данном случае — только следствие [4].

Многие развитые страны, в том числе и Южная Корея, испытывают серьезные демографические проблемы, связанные со старением населения. Старение населения — это результат действия двух ключевых факторов: увеличения продолжительности жизни и снижения уровня рождаемости. По темпам старения населения Республика Корея относится бесспорно к мировым лидерам. Если сейчас на одно лицо в возрасте старше 65 лет приходится 6 лиц трудоспособного возраста, то к 2050 г. при сохранении нынешних тенденций будет приходиться 1,5 работника. Национальная статистическая служба

сделала прогнозы относительно старения населения. К 2050 г. показатели трудоспособного населения снизятся с 37,44 до 27,72 млн человек. В настоящее время Корея занимает 53-е место по проценту пожилого населения, однако, по прогнозам ООН, она обгонит Японию и возглавит список в 2060 г. из-за быстрого увеличения доли пожилого населения и низкого уровня рождаемости [6]. Подобные изменения неизбежно приведут к экономической стагнации.

В заключение можно сказать, что на современном этапе развития Республика Корея столкнулась с проблемой демографического кризиса. Статистические данные сигнализируют: если сохранятся данные тенденции, то Южная Корея столкнется с глобальной проблемой — вымиранием нации. Все это не может не вызывать опасений у правительства, т. к. низкий уровень рождаемости и быстро стареющее население окажут огромное давление на пенсионные фонды и систему социальной защиты и станут серьезным препятствием для дальнейшего экономического роста Южной Кореи.

Список литературы

1. Попова Н. А., Волосская В. А. Оценка демографической ситуации в Республике Корея // Актуальные направления теории и практики бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: сборник материалов Всероссийской (национальной) науч.-практ. конференции, 2019. — С. 640–645.
2. Майбин С. Поколение сампо: почему женщины в Южной Кореи не хотят детей и отношений [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.bbc.com/russian/features-45209116> (дата обращения: 22.09.2020).
3. Ким Сыннук, Чо Джубин. Мошенничество со знаменитостями... поток обстоятельств [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.yna.co.kr/view/AKR20200325153900004?section=society/all> (дата обращения: 20.09.2020).
4. Рождаемость в Южной Кореи упала до рекордно низкого уровня в 2019 году [Электронный ресурс]. — URL: <https://rossaprimavera.ru/news/507eb56a> (дата обращения: 19.09.2020).
5. Ли Б. Насколько серьезна наша демографическая проблема? Какие меры предпринимаются? [Электронный ресурс]. — URL: <https://m.blog.naver.com/zensan1947/221377674800> (дата обращения: 20.09.2020).
6. Kim D. S. Korea Aging Faster Than Expected [Электронный ресурс]. — URL: http://english.chosun.com/site/data/html_dir/2017/02/22/2017022201512.html (дата обращения: 24.09.2020).

УРОКИ КАРАНТИНА COVID-19

В. Н. Соловьёва, канд. экон. наук, доцент

Н. А. Бессонова, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Загрязнение воздуха занимает важное место в глобальной повестке дня и широко признано угрозой как для здоровья населения, так и для экономического прогресса. Оно затрагивает страны с высоким и низким уровнем дохода. Недавние исследования COVID-19 в нескольких странах выявили связь между загрязнением воздуха и уровнем смертности.

Ключевые слова: окружающая среда, экосистемы, загрязнение воздуха, коронавирус, изоляция, методы сокращения вредных выбросов в атмосферу.

Наша планета — наш общий дом — в опасности. Существующие методы производства и потребления постоянно наносят ущерб окружающей среде. Человечество должно переломить ситуацию, ставящую под угрозу жизнь, разрушающую жизненно важные экосистемы для людей и планеты.

Загрязнение воздуха остается одной из главных экологических проблем в большинстве стран мира. Согласно исследованию, проведенному Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ), загрязнение воздуха представляет собой серьезную и во многих областях усиливающуюся угрозу для здоровья населения. Оно негативно влияет на состояние сельского хозяйства, лесных и водных ресурсов и других объектов хозяйства. Оно затрагивает как развитые, так и развивающиеся страны. При этом страны с низким и средним уровнем дохода несут наибольшие потери.

В Европе, несмотря на улучшение качества воздуха за последние десятилетия, уровень загрязнения по-прежнему превышает стандарты ЕС и самые строгие рекомендации ВОЗ. В Юго-Восточной Азии около 89 % из 650 млн человек живут в районах, где уровень загрязнения воздуха превышает рекомендации ВОЗ.

Загрязнение воздуха по-прежнему сокращает продолжительность жизни во всем мире в среднем на два года [1]. Но эту угрозу можно предотвратить. У человечества есть решения и технологии для

изменения сложившейся в мире ситуации, но для этого необходимо участие всех лиц и компаний.

Еще до пандемии COVID-19, одного из глобальных кризисов нашего времени, многие страны стали рассматривать загрязнение воздуха как серьезную проблему для здоровья. В отчете *State of Global Air* / 2019 г. отмечается, что загрязнение воздуха было пятым по значимости фактором риска смертности во всем мире в 2017 г., при этом загрязнение атмосферного воздуха привело к примерно 5 млн смертей во всем мире, или каждой десятой смерти. От болезней, связанных с загрязнением воздуха, умирало больше людей, чем от дорожно-транспортных происшествий или малярии [2].

В докладе Всемирной метеорологической организации о состоянии климата в 2015–2019 гг. подчеркивается невыполнение странами своих обязательств по сокращению выбросов парниковых газов, что приводит к более быстрым климатическим изменениям по сравнению с расчетами ученых: почти ежегодно устанавливаются температурные рекорды, происходит более быстрое таяние ледников, вплоть до их исчезновения, повышается уровень мирового океана и кислотность воды. Ежегодный рост выбросов диоксида углерода (CO₂) и концентрация в атмосфере парниковых газов за последние пять лет повысились на 20 % по сравнению с предшествующим пятилетним периодом. Изменение глобальных температур за последние 120 лет составило +1,1 °С, в том числе за последние пять лет + 0,2 °С.

Внезапная вспышка пандемии коронавирусного заболевания COVID-19 вызвала в мире невиданные ранее социальные последствия. Чтобы обуздать распространение вируса среди людей, профилактическая изоляция была впервые введена 23 января 2020 г. в Китае (г. Ухань, провинция Хубэй). Впоследствии этому примеру последовали и другие страны. Изоляция, введенная как минимум в 89 странах, затронувшая более половины населения мира, существенно ограничила экономическую деятельность во всем мире с непредвиденными последствиями в виде сокращения загрязнения воздуха. Ограничения, связанные с COVID-19, резко замедлили по всему миру глобализацию, особенно торговлю и путешествия, привели к крупнейшему экономическому спаду в истории.

В процессе пандемии обострились многие из глубоких неравенств, которые определяют наш мир. Несмотря на это, мировое сообщество не должно забывать об экологической чрезвычайной ситуации, с которой столкнулась планета.

В 2020 г. усилия правительств по сдерживанию распространения болезни, введенные во многих странах, временно снизили загрязнение воздуха и выбросы парниковых газов — особенно диоксида углерода, диоксида азота (NO_2), и твердых частиц. На самом низком уровне, в апреле, суточные выбросы CO_2 были примерно на уровне 2006 г. [3].

По данным Европейского агентства по окружающей среде (ЕАОС) наблюдались значительные снижения концентраций загрязнителей воздуха. Так концентрация CO_2 снизилась главным образом из-за сокращения дорожного движения и других видов деятельности, особенно в крупных городах, где действовали меры изоляции. Аналогичные тенденции характерны для европейских городов, где в течение недели — с 16 по 22 марта 2020 г. — были введены меры изоляции. Например:

В Милане средние концентрации CO_2 за последующие четыре недели были как минимум на 24 % ниже, чем за четыре недели ранее. Средняя концентрация за неделю — с 16 по 22 марта — была на 21 % ниже, чем за ту же неделю 2019 года.

В Бергамо с 16 марта по 13 апреля отмечено постоянное снижение уровня загрязнения CO_2 . Средняя концентрация за неделю — с 16 по 22 марта — на 47 % ниже, чем за ту же неделю 2019 года.

В Барселоне средний уровень CO_2 за этот период снизился на 40 %. По сравнению с аналогичной неделей 2019 года снижение составило 55 %.

В Лиссабоне снижение уровня диоксида азота за неделю составило 51 %, по сравнению с аналогичным периодом 2019 года [4].

Наблюдаемые значительные сокращения загрязнений от транспортного сектора в период изоляции можно рассматривать как естественный эксперимент для оценки реакции качества воздуха на заметное сокращение выбросов и для оценки взаимодействия между выбросами, химическим состоянием атмосферы и метеорологическими условиями.

Хотя выбросы сократились во время пика мер по локализации пандемии, они уже в основном восстановились к сентябрю 2020 г. до 5 % по сравнению с тем же периодом 2019 г. и, вероятно, будут расти и дальше.

Краткосрочные ограничения не заменяют устойчивых мер по борьбе с изменением климата. Текущие выбросы CO₂ и CH₄ несовместимы с траекториями выбросов, соответствующими ограничению глобального потепления на 1,5 °C или значительно ниже 2 °C по сравнению с доиндустриальными уровнями, что является целью Парижского соглашения [3].

В специальном отчете *IQAir AirVisual* (швейцарской компании, специализирующейся на технологических решениях, помогающих защитить людей от переносимых по воздуху загрязнителей) приводятся данные о загрязнении воздуха в 10 крупных городах в периоды изоляции по приказу правительств в период вспышки коронавируса SARS-CoV-2.

Отчет показывает, насколько глобальное закрытие многих предприятий и изоляция граждан повлияли на уровни загрязнения воздуха (табл.).

Влияние трехнедельной изоляции на загрязнение воздуха в городах мира в 2020 г.

Город	Среднее значение PM _{2,5} во время блокировки в 2020 г. (мкг/м ³)	Снижение по сравнению с 2019 годом, %	Снижение по сравнению со средним значением за предыдущие 4 года, %	Сроки изоляции, 2020 г.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Дели, Индия	32,8	-60	-55	23 марта – 13 апреля
Лондон, Великобритания	16,2	-9	+6	23 марта – 13 апреля
Лос-Анджелес, США	5,5	-31	-51	23 марта – 13 апреля
Мадрид, Испания	6,4	-11	+2	23 марта – 13 апреля
Мумбаи, Индия	28,8	-34	-43	23 марта – 13 апреля

Окончание табл.

1	2	3	4	5
Нью-Йорк, США	4,4	-25	-29	23 марта – 13 апреля
Рим, Италия	16,7	+30	нет данных	9 марта – 30 марта
Сан -Паулу, Бразилия	10,1	-32	-26	23 марта – 13 апреля
Сеул, Северная Корея	24,1	-54	-32	26 февраля – 18 марта
Ухань, Китай	35,1	-44	-50	3 февраля – 24 февраля

Связь между загрязнением воздуха и коронавирусом также подчеркивалась многими наблюдателями и экспертами в этой области.

В Китае Яо и др. обнаружили, что загрязнение воздуха прямо связано с более высокими показателями смертности от COVID-19 (*Fudan University*).

Управление национальной статистики Соединенного Королевства обнаружило, что долгосрочное воздействие мелких твердых частиц на людей может увеличить риск заражения и смерти от COVID-19 до 7 % (*United Kingdom's Office for National Statistics*).

Траваглио и др. обнаружили, что уровни загрязнения воздуха в Англии связаны с случаями COVID-19 и летальными исходами (*University of Cambridge*).

Сетти и др. обнаружили коронавирус на частицах загрязненного воздуха, исследуя возможность переноса вируса на большие расстояния (*University of Bologna*).

В США Ву и др. обнаружили связь между загрязнением воздуха в течение многих лет с увеличением смертности от COVID-19 на 8 % на каждый 1 мкг/м³ увеличения загрязнения воздуха (*Harvard TH Chan School of Public Health*) [5].

Снижение уровня загрязнения воздуха даже после возобновления экономической деятельности и активности источников глобального загрязнения воздуха возможно при реализации таких мер, как выбор альтернативных видов транспорта и переход на более чистые источники энергии.

Автомобильные двигатели внутреннего сгорания — это один из главных мировых источников загрязнения воздуха оксидом углерода, диоксидами азота и серы, твердыми частицами и сверхмелкозернистыми частицами. Многие из этих загрязнителей связаны не только с глобальным загрязнением, но и с долгосрочными рисками для здоровья, такими как болезни сердца, болезни легких и преждевременная смерть. В 2019 г. Всемирная организация здравоохранения сообщила, что загрязнение воздуха напрямую связано с 4,2 млн смертей и потерей более 103,1 млн лет жизни. Это вызывает необходимость перехода основных источников загрязняющих веществ, таких как автомобили, заводы, нефтеперерабатывающие, судоходные предприятия и порты на более чистые источники энергии, такие как энергия ветра, солнца и безопасных источников ядерной энергии.

Антропогенное загрязнение воздуха связано напрямую с тем, что значительная часть населения передвигается на автомобилях, автобусах и самолетах, чтобы добраться до места назначения.

Для сокращения вредных выбросов в атмосферу от транспортных средств возможно:

- использование велосипедов, автомобилей и автобусов, работающих на чистом топливе, метро, гибридного или электрического транспорта;

- введение налоговых льгот или финансовых стимулов с целью отказа от машины в пользу более экологических способов передвижения;

- ограничение количества поездок в целом также приведет к сокращению выбросов вредных веществ в атмосферу [3].

Все уровни власти должны принимать участие в управлении качеством воздуха, решать сложные, но актуальные задачи:

- избегать ослабления экологических норм в рамках программ экономического восстановления;

- гарантировать рабочее состояние государственных программ по контролю за загрязнением воздуха;

- для более точного отражения состояния атмосферного воздуха осуществлять контроль за измерением всего спектра загрязнителей

и обеспечением доступности информации в режиме реального времени на основе данных наземных мониторов и спутников;

— обеспечить ограничение или прекращение деятельности, которая может привести даже к непродолжительным выбросам в атмосферу;

— по мере восстановления экономики принятие программ экологического финансового стимулирования для снижения уровня загрязнения [6].

Состояние атмосферы приближается к точке невозврата, поэтому нужны решительные действия для защиты планеты не только от COVID-19. Улучшение качества воздуха произошло в период увеличения заболеваемости и потери средств к существованию. Эти улучшения, скорее всего, исчезнут по мере снятия ограничений и возобновления экономической деятельности. Станет ли воздух снова загрязненным, или у стран есть возможность использовать программы экономического восстановления, чтобы снова стать сильнее и чище, тем самым предотвратив еще один кризис в области здравоохранения?

Список литературы

1. Air pollution 'greatest risk' to global life expectancy [Электронный ресурс]. — URL: <https://phys.org/news/2020-07-air-pollution-greatest-global-life.html> (дата обращения: 12.09.2020).
2. State of Global Air / 2019 [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.stateofglobalair.org/report> (дата обращения: 12.09.2020).
3. Climate change: World mustn't forget 'deeper emergency' [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.bbc.com/news/science-environment-52370221> (дата обращения: 22.09.2020).
4. Air pollution goes down as Europe takes hard measures to combat coronavirus [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.eea.europa.eu/highlights/air-pollution-goes-down-as> (дата обращения: 16.09.2020).
5. Coronavirus and Air Pollution [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.hsph.harvard.edu/c-change/subtopics/coronavirus-and-pollution> (дата обращения: 21.09.2020).
6. Air Pollution: Locked Down by COVID-19 but Not Arrested [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.worldbank.org/en/news/immersive-story/2020/07/01/air-pollution-locked-down-by-covid-19-but-not-arrested> (дата обращения: 23.09.2020).

АЛГОРИТМ РЕАЛИЗАЦИИ КОГНИТИВНОГО ПОДХОДА В ИССЛЕДОВАНИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Н. В. Шаланов, д-р экон. наук, профессор

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье предлагается концептуальная модель когнитивного подхода в рамках цифровой экономики исследования социальных систем, приводится алгоритм реализации данной модели.

Ключевые слова: концептуальная модель, когнитивный подход, цифровая экономика, социальная система, методология.

С точки зрения системного подхода любой объект позиционируется в виде системы. Система же представляет собой совокупность элементов, обладающих связями и ориентированных на достижение единой цели. Не вызывает сомнения тот факт, что преимущество системного анализа, применяемого в форме методологического инструментария, является неоспоримым [1].

Диалектически взаимосвязанными подходами в рамках системного анализа являются бихевиористический и когнитивный. Бихевиористический подход, согласно иерархическому положению, выступает в качестве следствия когнитивного подхода, по нашему мнению. Это можно аргументировать следующими рассуждениями.

Бихевиористический подход, или поведенческий (бихевиоризм — поведение), используется при изучении поведения системы, а поведение, как известно, выступает в качестве внешнего проявления внутренних возможностей системы или ее генезиса. Наряду с этим когнитивный подход или познавательный (когнитивизм — знание, познание) основывается на изучении внутренних возможностей системы, ее генезиса, потенциала. В этой связи вполне разумно при изучении системы в первоочередном порядке применить когнитивный подход и выявить внутренние, потенциальные возможности системы, а уже после этого исследовать закономерности внешних проявлений потенциала системы.

Вести речь о преимуществах какого-либо одного из этих двух подходов над другим при осуществлении системного анализа объектов, явлений или процессов не имеет смысла, так как они выступают дополнением друг к другу. Так, бихевиористический подход логически дополняет когнитивный подход.

Как правило, при изучении системы применяется бихевиористический подход, причем в состав количественных методов входят такие традиционные, как корреляционно-регрессионный анализ, различные методы прогнозирования. Применение когнитивного подхода предполагает использование метода структуризации, который состоит в выявлении потенциала системы и значимостей факторов, оказывающих влияние на величину потенциала. Данный метод выступает в качестве ключевого при реализации когнитивного подхода. При исследовании систем стоит использовать все перечисленные методы количественного анализа или их комбинации [2].

Таким образом, напрашивается вывод: при исследовании систем в первую очередь следует применять когнитивный подход, а уже после него бихевиористический. Полученные в результате исследования результаты, без всякого сомнения, существенно обогатят арсенал накопленных знаний в рамках той или иной изучаемой системы.

Под социальной системой, как известно, понимается та, в которой в качестве основного элемента выступает человек. К этим системам относятся организации, предприятия, учреждения, регионы, муниципальные образования, отрасли, страны и т. д. Исследование развития социальной системы в рамках авторской методологии предлагается осуществлять согласно следующему алгоритму [3].

Алгоритм методологии исследования развития социальной системы с позиции когнитивного подхода

1. Диагностика развития социальной системы.
 - 1.1. Формирование информативной системы показателей.
 - 1.2. Оценка потенциала системы.
 - 1.3. Структуризация проблемы.
 - 1.4. Построение цепочки ценностей.
 - 1.5. Оценка инвестиционной деятельности.
 - 1.5.1. Оценка инвестиционной активности.

- 1.5.2. Оценка инвестиционной привлекательности.
- 1.5.3. Оценка инвестиционного климата.
- 2. Прогнозирование развития социальной системы.
 - 2.1. Построение линейного тренда.
 - 2.2. Построение линейной авторегрессии.
 - 2.3. Системное прогнозирование цепями Маркова.
 - 2.4. Системное прогнозирование цепями Шаланова.
- 3. Оптимальное управление развитием социальной системы.
 - 3.1. Методы оптимального управления.
 - 3.1.1. Эвристические методы.
 - 3.1.2. Аналитические методы.
 - 3.2. Формирование стратегии развития.
 - 3.3. Оценка потенциала стратегии.
 - 3.4. Формирование инвестиционной политики.
 - 3.4.1. Концепция формирования рациональной инвестиционной политики.
 - 3.4.2. Формирование инвестиционной политики с учетом ретроспективы.
 - 3.4.2.1. Инерционная инвестиционная политика.
 - 3.4.2.2. Прорывная инвестиционная политика.
 - 3.4.2.3. Стабилизационная инвестиционная политика.
 - 3.4.3. Формирование инвестиционной политики без учета ретроспективы.
 - 3.4.3.1. Прорывная инвестиционная политика.
 - 3.4.3.2. Стабилизационная инвестиционная политика.
 - 3.5. Методика выявления оптимальной инвестиционной политики.

Однако для более наглядного представления предлагаемой методологии целесообразно алгоритм ее реализации представить в виде концептуальной модели, формально описанной блок-схемой (рис. 1).

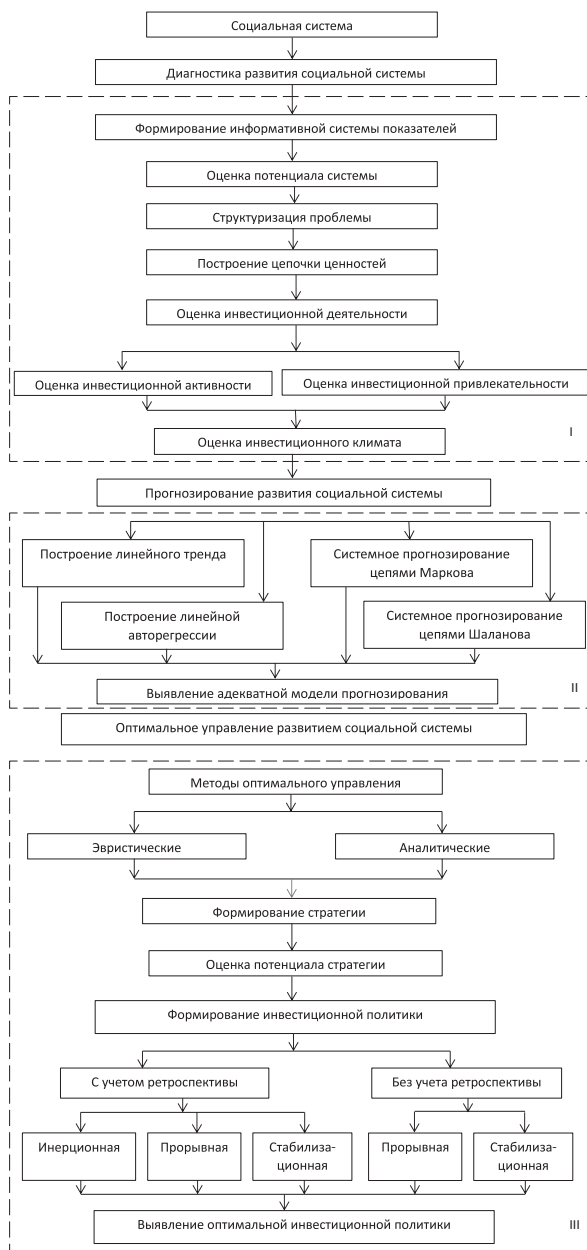


Рис. 1. Концептуальная модель методологии исследования развития социальной системы с позиции когнитивного подхода

Реализуемую методологию можно выразить в виде рисунка 2.

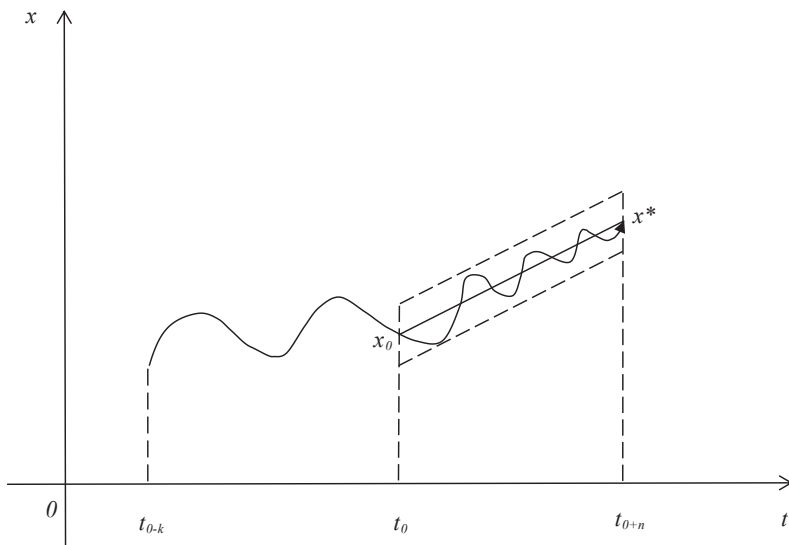


Рис. 2. Геометрическая интерпретация методологии исследования развития социальных систем с позиции когнитивного подхода

Временной отрезок $[t_{0-k}; t_0]$ представляет собой ретроспективный период. Исследование развития системы в течение этого периода осуществляется в рамках первого постулата синергетики. При этом рассчитываются интегральные оценки потенциала системы, и кривая является фазовой траекторией или, иначе говоря, двумерным представлением траектории развития в многомерном фазовом пространстве.

Для того чтобы направить процесс развития в нужное русло, строится вектор цели $(\vec{X}_0; \vec{X}^*)$. Оптимальное управление процессом предполагает оптимизацию структуры управляющих параметров, которые являются как бы коридором, внутри которого фазовая траектория под влиянием этих параметров вынуждена двигаться с затуханием амплитуды колебания и приближаться к вектору цели. В результате фазовая траектория в момент времени t_{0+n} примет положение X^* . Этот отрезок $[t_0; t_{0+n}]$ представляет собой плановый период,

и в течение этого периода осуществляется оптимальное управление социальной системой в рамках второго постулата синергетики.

Таким образом, продемонстрированный когнитивный подход к исследованию развития социальных систем служит базой для цифровой экономики этих систем. В нашем понимании *цифровая экономика есть экономика, основанная на использовании информационных технологий оптимального управления ресурсами*. Как любое определение какой-либо категории или понятия оно содержит как необходимое, так и достаточное условие. В качестве необходимого условия выступает *использование информационных технологий*, а в качестве достаточного — *оптимальное управление ресурсами*.

Список литературы

1. Шаланов Н. В. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика: математические методы и модели. Экономические аспекты. — Новосибирск: НГТУ, 2008. — 298 с.
2. Шаланов Н. В. Математические методы исследования систем. — Saarbrücken, Deutschland: Palmarium academic publishing, 2012. — 520 p.
3. Шаланов Н. В. Математические методы цифровой экономики: монография. — Новосибирск: НГТУ, 2020. — 732 с.

ВЛИЯНИЕ «ПАНДЕМИЧЕСКОГО» ШОКА НА ВНЕШНЕТОРГОВУЮ ИНТЕГРАЦИЮ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС

Р. М. Шахнович, д-р экон. наук, профессор

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье дается оценка влияния «пандемического» шока на взаимную торговлю государств-членов Евразийского экономического союза. На основе сопоставления результатов расчетов за период январь — июль 2020 года и за период январь — июль 2019 года сделаны выводы о незначительном влиянии «пандемического» шока на взаимную торговлю в целом при существенных структурных изменениях во внешней торговле отдельных стран.

Ключевые слова: международная торговля, экономическая интеграция, «пандемический» шок, Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

В статье впервые предпринимается попытка оценить влияние «пандемического» шока на интенсивность взаимных внешнеэкономических связей государств-членов Евразийского экономического союза: России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Армении.

«Пандемический» шок, связанный с влиянием на экономическое развитие пандемии коронавируса COVID-19, по механизмам своего воздействия на экономику существенно отличается от других макроэкономических шоков. Это связано с тем, что он оказывает воздействие на экономику практически одновременно со стороны спроса и со стороны предложения.

С одной стороны, вводимые для борьбы с пандемией карантинные меры, связанные с ограничением производства, сокращают предложение товаров и услуг, с другой — сокращение производства мгновенно сокращает спрос производителя на потребляемые ресурсы, в т. ч. на труд, а снижение занятости ведет к снижению потребительского спроса, еще в большей степени раскручивая спираль экономического спада. По своему воздействию на экономику «пандемический» шок напоминает воздействие военных действий с той лишь разницей, что он не приводит к разрушению производственных фондов, и производство может быть относительно легко

восстановлено в случае отмены карантинных ограничений и восстановления спроса.

Само влияние «пандемического» шока на международную торговлю также может быть двояким: с одной стороны, снижение объемов производства и спроса приводит к снижению экспорта и импорта; с другой стороны, в силу того, что в разных странах карантинные меры были различны, их воздействие на каждую отрасль производства различалось, спад предложения в одной стране мог быть компенсирован импортом из другой страны, что увеличивало объемы международной торговли.

Объектом нашего анализа является международная торговля стран-членов ЕАЭС: России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Армении. Эти страны существенно отличаются друг от друга и по размерам экономики, и по отраслевым структурам. Мы оцениваем изменение интенсивности торговли каждой из указанных стран с другими странами за период развития пандемии с января по июль 2020 года по сравнению с соответствующим периодом 2019 года. В качестве показателей для такой оценки используются показатели доли других стран в экспорте, импорте и внешнеторговом обороте данной конкретной страны. Все результаты приведены в таблицах с 1 по 5.

Предварительно оценивая общий стоимостной объем внешней торговли стран-членов ЕАЭС по показателю внешнеторгового оборота, отметим, что страны по уровню спада можно разделить на две группы: в первую вошли страны, чей спад составил около 20 % (от 21,7 % до 18,05 % — рассчитано по [2, 3]) — это Россия, Беларусь и Кыргызстан; во вторую — страны, чей спад оказался почти вдвое ниже и составил около 11 % — это Казахстан и Армения. Что касается спада взаимной торговли, то он оказался несколько ниже (от 19,8 % до 1 %). Следует отметить, что эти показатели спада пока заметно ниже прогнозных показателей Евразийской экономической комиссии [1, с. 28–29].

При этом, сравнивая относительные стоимостные показатели (доли стран в общих объемах торговли конкретной страны), нельзя забывать, что на стоимостные показатели влияют не только изменение физических объемов, но и изменение цен.

Таблица 1

Внешняя торговля России с другими странами-членами ЕАЭС*

Страна	Внешнеторговый оборот (доля страны), %	Экспорт (доля страны), %	Импорт (доля страны), %
2019 (январь — июль)			
Армения	0,31	0,30	0,32
Беларусь	5,25	5,04	5,62
Казахстан	2,88	3,16	2,40
Кыргызстан	0,28	0,36	0,14
<i>Суммарно</i>	<i>8,72</i>	<i>8,86</i>	<i>8,47</i>
2020 (январь — июль)			
Армения	0,37	0,45	0,26
Беларусь	5,17	4,83	5,67
Казахстан	3,30	4,10	2,12
Кыргызстан	0,30	0,44	0,10
<i>Суммарно</i>	<i>9,14</i>	<i>9,81</i>	<i>8,14</i>

* Рассчитано по [2, 3]

Как нами отмечалось ранее, торговля со странами-участницами ЕАЭС играет для России весьма незначительную роль — менее 10 % по всем показателям, особенно мала она для малых экономик — Кыргызстана и Армении [4]. «Пандемический» шок привел в итоге к некоторой интенсификации торговли России со странами-членами ЕАЭС. При этом основным двигателем этого роста стала доля экспорта в Казахстан, Кыргызстан и Армению (в последнем случае он даже вырос в абсолютном выражении). Однако торговля с Беларусью, прежде всего экспорт в Беларусь, испытала существенный шок.

Таблица 2

Внешняя торговля Беларуси с другими странами-членами ЕАЭС*

Страна	Внешнеторговый оборот (доля страны), %	Экспорт (доля страны), %	Импорт (доля страны), %
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
2019 (январь — июль)			
Армения	0,09	0,15	0,04
Казахстан	1,25	2,22	0,42

Окончание табл. 2

1	2	3	4
Кыргызстан	0,10	0,18	0,02
Россия	48,63	40,74	55,39
<i>Суммарно</i>	<i>50,06</i>	<i>43,29</i>	<i>55,87</i>
2020 (январь — июль)			
Армения	0,13	0,20	0,06
Казахстан	1,42	2,66	0,33
Кыргызстан	0,14	0,27	0,03
Россия	48,01	46,59	49,26
<i>Суммарно</i>	<i>49,70</i>	<i>49,72</i>	<i>49,68</i>

* Рассчитано по [2, 3]

Беларусь в значительной степени зависит от России и как экспортер и как импортер, доля всех остальных стран-членов ЕАЭС во внешней торговле Беларуси составляет от 0,5 до 3 % по разным показателям. «Пандемический» шок существенно повлиял на интенсивность торговли Беларуси с Россией: впервые доля России в экспорте Беларуси превысила ее долю в белорусском импорте: доля в экспорте существенно возросла, а доля импорта не менее существенно снизилась.

Таблица 3

Внешняя торговля Казахстана с другими странами-членами ЕАЭС*

Страна	Внешнеторговый оборот (доля страны), %	Экспорт (доля страны), %	Импорт (доля страны), %
2019 (январь — июль)			
Армения	0,01	0,01	0,02
Беларусь	0,80	0,20	1,73
Кыргызстан	0,93	1,04	0,76
Россия	19,70	9,45	35,43
<i>Суммарно</i>	<i>21,45</i>	<i>10,70</i>	<i>37,93</i>
2020 (январь — июль)			
Армения	0,02	0,01	0,02
Беларусь	0,76	0,13	1,65
Кыргызстан	0,86	1,01	0,64
Россия	19,70	8,78	35,24
<i>Суммарно</i>	<i>21,33</i>	<i>9,93</i>	<i>37,55</i>

* Рассчитано по [2, 3]

Во взаимной торговле Казахстана с его партнерами по ЕАЭС существенное влияние «пандемический» шок оказал на торговлю с Россией. Экспорт из Казахстана в Россию снизился на 20 %, что привело и к заметному снижению доли России как покупателя продукции казахстанских предприятий.

Таблица 4

**Внешняя торговля Кыргызстана
с другими странами-членами ЕАЭС***

Страна	Внешнеторговый оборот (доля страны), %	Экспорт (доля страны), %	Импорт (доля страны), %
2019 (январь — июль)			
Армения	0,01	0,004	0,01
Беларусь	0,92	0,70	1,00
Казахстан	14,84	17,71	13,71
Россия	24,07	14,46	27,84
<i>Суммарно</i>	<i>39,83</i>	<i>32,87</i>	<i>42,56</i>
2020 (январь — июль)			
Армения	0,04	0,001	0,07
Беларусь	0,79	0,46	0,98
Казахстан	13,09	12,80	13,25
Россия	27,87	11,49	37,34
<i>Суммарно</i>	<i>41,79</i>	<i>24,75</i>	<i>51,64</i>

* Рассчитано по [2, 3]

Во взаимной торговле Кыргызстана с государствами-членами ЕАЭС выделяются, с одной стороны, тесные связи с близрасположенными странами — Казахстаном и Россией, а с другой стороны — бесконечно малые контакты со странами географически удаленными — Арменией и Беларусью, так что даже рост импорта из Армении более чем в 5 раз существенно не повлиял на интенсивность внешнеторговых связей между странами.

Кыргызстан является примером разнонаправленного влияния «пандемического» шока на внешнеторговые потоки взаимной торговли со странами-членами ЕАЭС. Снижение доли экспортных поставок в Россию и Беларусь было с лихвой компенсировано ростом доли импорта из этих стран. Применительно к России этот рост составил почти 10 процентных пунктов.

В настоящий момент Кыргызстан стал государством наиболее зависимым от импортных поставок от других стран-членов ЕАЭС, их доля в общем импорте превысила 50 %.

Таблица 5

**Внешняя торговля Армении
с другими странами-членами ЕАЭС***

Страна	Внешнеторговый оборот (доля страны), %	Экспорт (доля страны), %	Импорт (доля страны), %
2019 (январь – июль)			
Беларусь	0,85	0,52	1,02
Казахстан	0,11	0,17	0,08
Кыргызстан	0,04	0,11	0,004
Россия	29,47	27,63	30,41
<i>Суммарно</i>	<i>30,47</i>	<i>28,43</i>	<i>31,52</i>
2020 (январь – июль)			
Беларусь	1,10	0,73	1,31
Казахстан	0,16	0,22	0,12
Кыргызстан	0,03	0,07	0,003
Россия	32,69	24,54	37,21
<i>Суммарно</i>	<i>33,97</i>	<i>25,55</i>	<i>38,64</i>

* Рассчитано по [2, 3]

Армения, как самое маленькое государство-член ЕАЭС, в своих внешнеторговых связях в наибольшей степени привязана к России, торговые контакты с остальным тремя странами крайне незначительны. Вследствие этого любое повышение или понижение и интенсивность внешнеторговых связей Армении в рамках ЕАЭС возможно исключительно на основе внешнеторговых связей с Россией. «Пандемический» шок привел к активизации этих связей: доля внешнеторгового оборота взаимной торговли выросла на 3,5 %, при этом зависимость от импортных поставок из России выросла почти на 7 процентных пунктов.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что «пандемический» шок, приведя к существенному спаду абсолютных объемов международной взаимной торговли стран-членов ЕАЭС, не привел к заметным изменениям ее структуры. Явным исключением

стали внешнеэкономические связи России, зависимость от импортных поставок из которой существенно выросла для Армении и Кыргызстана и несколько снизилась для Беларуси.

Список литературы

1. Механизмы реагирования на угрозы макроэкономической стабильности в условиях глобального экономического кризиса, вызванного пандемией: аналитический доклад. — Москва. — ЕЭК [Электронный ресурс]. — URL: http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/economyViews/Documents/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4_%D1%83%D0%B3%D1%80%D0%BE%D0%B7%D1%8B_29.05.20_14.45.pdf (дата обращения: 05.09.2020).
2. Евразийская экономическая комиссия. Взаимная торговля [Электронный ресурс]. — URL: http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/default.aspx (дата обращения: 05.09.2020).
3. Евразийская экономическая комиссия. Внешняя торговля с третьими странами [Электронный ресурс]. — URL: http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/extra/Pages/default.aspx (дата обращения: 05.09.2020).
4. Шахнович Р. М. Влияние внешнеторговой интеграции на взаимную торговлю России, Беларуси и Казахстана // Состояние и перспективы инновационного развития стран Евразийского экономического союза: курс на конкурентоспособность: сборник трудов международной научно-практической конференции в рамках Международного научного форума «Дни науки — 2019» Новосибирск, 20–22 марта 2019 / [под ред. Е. Н. Лищук]; АНО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2019. — С. 92–98.

УДК 658.7

**ЛОГИСТИКА РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА:
ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ**

А. А. Гришин, аспирант

Научный руководитель О. А. Коль, д-р экон. наук, доцент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург, Россия

В статье изучены особенности работы с поставщиками в условиях цифровизации. Дана краткая характеристика ресторанного бизнеса; определена логистика работы ресторана и поставщика; выделены основные проблемы прогнозирования поставок. Автором предложена модель интегрированной цифровой платформы в целях оптимизации системной работы с поставщиками.

Ключевые слова: логистика, управление цепями поставок, ресторанный бизнес, логистика закупок, цифровизация.

В современной экономике логистика затрагивает все отрасли: от нефтяной промышленности до ресторанного бизнеса. А ведь еще в начале века логистика рассматривалась только как средство перемещения товаров на складах и вообще ассоциировалась с автоперевозками. Сейчас же логистика — это средство координации, создания и поддержания системы на предприятии [1]. Она играет значительную роль в организации ресторанной деятельности, формировании цепочек поставок и оптимизации работы с поставщиками.

Цель исследования: изучить особенности работы с поставщиками в условиях цифровизации.

Грамотная логистика помогает выживать на таком конкурентном рынке, как ресторанный. Например, в Санкт-Петербурге в данный момент функционируют порядка 7500 предприятий общественного питания, на тысячу жителей города приходится 86,6 посадочных мест, что порождает большую конкуренцию.

Ресторанный бизнес занимает прочные позиции в Санкт-Петербурге за счет туристов, развитой инфраструктуры и близости

различных аграрных комплексов, что помогает обеспечивать бесперебойную поставку продуктов. Для грамотной организации работы ресторанам необходимо использовать логистический подход: налаживать отношения с местными дистрибьюторами для обеспечения быстрых поставок за минимальную стоимость. Для достижения этих целей организации принимают решения, максимально выгодные для их деятельности. Разумеется, в ресторанном бизнесе есть свои краеугольные камни успешного функционирования логистики.

Например, необходимо найти качественное сырье, обеспечить его бесперебойную поставку вовремя и в нужном количестве. В то же время нужно учитывать, что все сырье — это полуфабрикаты и скоропортящиеся продукты, а значит, нужно продумывать объем и прогнозировать продажи, чтобы не было убытков по кухне. Чтобы свести к минимуму убытки, нужно более скрупулезно подходить к поиску поставщика и стараться внедрять новые методики работы. О. Шелест подчеркивает, что работа с поставщиками влияет на производительность заведения, качество обслуживания и конкурентоспособность организации [3]. Хороший поставщик помогает избежать таких классических проблем, как срывы поставок, плохое качество сырья и т. д. Такие сбои в цепочках очень дорого обходятся ресторанам. Исследования издержек показывают, что 50 % резервов для сокращения издержек находятся в области закупок. Остальные 50 % — в управлении, организации производства, логистике и других областях [2]. Что свидетельствует о возможности оптимизации в сфере закупок.

Если резюмировать, то организация работы с поставщиками является заметным конкурентным преимуществом в ресторанном бизнесе и в целом логистика позволяет организовать системный подход в заведении, скоординировать перемещения по залу, удобно разместить склады и т. д.

Рациональность логистики в необходимости научиться правильно планировать спрос [2], чтобы товар не залеживался на складе. Штатная работа заведения достигается путем организации поставок точно в срок и безубыточной оборачиваемости товаров. Планирование спроса реализуется двумя путями: договорные отношения

напрямую с поставщиком сырья либо поиск поставщика, который будет связующим звеном между рестораном и производителем.

Первый вариант характерен для небольших заведений, где собственник владеет как сырьем, так и рестораном, и для премиальных ресторанов, чьи владельцы не считают денег и готовы заметно переплачивать за качественный продукт. Но чаще всего, конечно, рестораторы обращаются ко второму варианту. Поставщики ежедневно привозят разную продукцию, происходит большой документооборот и очень важно за всем уследить, что без понятных цифровых технологий удается далеко не всегда.

Комплекс проблем, возникающих вследствие сбоя поставок, всегда будет одинаковым: если поставки продуктов не будут вовремя, ресторан не сможет приготовить определенные блюда и удовлетворить желание гостя. Это может вызвать его недовольство: он напишет плохой отзыв; не вернется в это заведение и т. д. Между тем на рынке общепита по-прежнему наблюдается рост: по оценкам Росстата, в 2018 г. оборот предприятий общественного питания в РФ вырос на 5,1 % [3] — регулярно открываются новые заведения и обостряется конкуренция за гостя. Грамотно выстроенная логистика снабжения обеспечит поставки точно в срок, не затрудняя работу кухни/бара, и не ограничивая рабочий процесс, чтобы гость был удовлетворен.

Достижения логистики исчисляются большим количеством кейсов по оптимизации работы с поставщиками, однако, как показывает практика, рестораторы и поставщики не имеют общего представления о движении товаров в режиме реального времени [2]. Зачастую случается, что приходит больше товара, чем нужно, либо нужный товар отсутствует, а его пополнением еще никто не занялся.

Недостаток прозрачности в отношениях ресторана и поставщика приводит к растущим товарным запасам, плохому обслуживанию гостей и общей неопределенности в поставках, так как никто точно не знает: что, сколько и когда нужно привезти [3].

Цифровизация отношений между поставщиком и клиентом (в нашем случае — рестораном) позволяет оптимизировать время поставки благодаря прозрачности и доступности необходимой информации.

Технологии, которыми пользуются рестораны, на данный момент не способны в динамике управлять крупными сетями, т. к. отслеживать все поставки в динамике довольно сложно, и нужен инструмент, который будет аккумулировать в себе все данные по поставкам и продукции. В результате такое «неведение» приводит к плохому планированию поставок, которое основывается на устаревшей информации и интуиции менеджера. Цифровые инновации в работе с поставщиками сегодня как никогда актуальны. Большинство заказов продукции осуществляется через прямое общение по телефону, что доставляет неудобства, а учет информации в программах носит лишь внутренний характер — у этого способа есть ряд традиционных недостатков: обособленный характер работы с поставщиками и бумажный документооборот.

Автор считает, что интегрированный цифровой учет информации должен прийти на смену традиционным методам ведения диалогов с поставщиками. Интегрированный учет — это цифровая платформа на базе конкретного заведения, на которой будут отражены все поставщики, вся информация о поставках, она будет обновляться в режиме онлайн и доступна всем участникам цепи.

Внедрение подобных платформ, объединяющих в одном месте ресторан и всех поставщиков, несет положительные изменения:

- платформа соединяет поставщиков, дистрибьюторов. Рестораны получают возможность управлять цепью поставок в режиме реального времени;
- видимость в реальном времени и сотрудничество между всеми торговыми партнерами для принятия более быстрых и эффективных решений;
- приложение синхронизируется с телефоном, поэтому следить за «жизнью» на платформе можно будет с мобильных носителей;
- визуально видно, какие товары везет конкретный поставщик, что позволяет быстро найти нужного партнера;
- платформа позволяет планировать различные сезонные акции и отслеживать повышенный спрос на определенные товары;
- все участники платформы могут анализировать информацию, которая содержится в ней, — эта информация прозрачна;
- перевод документооборота с бумажных носителей в цифровой вид.

Вывод: в эпоху цифровизации традиционные методы общения с поставщиками устарели. Необходимы новые решения, способные оптимизировать логистику снабжения в ресторанах и наладить работу с поставщиками.

Список литературы

1. Есенькин Б. С. Логистика в книжном деле: учебник / Б. С. Есенькин, М. Д. Крылова. — Москва: Издательство МГУП, 2002. — 335с.
2. Чернова Д. В. Стратегическая логистика сетевой экономики: монография. — Москва: Креативная экономика, 2005. — 144 с.
3. Шелест О. Продуктовая логистика: обеспечение ресторана в отеле // Академия гостеприимства. — 2017. — № 6. — С. 56–65.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИИ

А. В. Джарагетти, обучающийся

М. Ф. Шейнкман, обучающийся

Научный руководитель Е. Вознюк, Dr. oec., asoc. prof.

Балтийская международная академия,
г. Рига, Латвия

В статье рассматривается специфика использования инструментов маркетинговых коммуникаций в онлайн-образовании. Анализируются всемирные подходы к определению маркетинга в образовательных учреждениях. Исследуются вопросы продвижения электронных образовательных услуг. Обозначены факторы, оказывающие воздействие на эффективность развития системы электронного образования.

Рассматриваются наиболее эффективные инструменты продвижения электронных образовательных услуг — реклама, пиар и прямой (интерактивный) маркетинг — с точки зрения их целей и задач, а также содержания при продвижении e-learning.

Ключевые слова: E-learning, онлайн-образование, электронное обучение, интернет-маркетинг, образовательные услуги, инструменты продвижения, реклама, пиар образовательных услуг, прямой маркетинг в образовании.

Высшие учебные учреждения ведут активную деятельность по модернизации образовательных услуг посредством использования различных технологий с учетом процессов глобализации, в том числе системы E-learning.

E-learning-обучение принадлежит к новейшим инструментам в образовании с привлечением инновационных технологий в процесс обучения.

Маркетинг имеет прямое отношение к развитию E-learning, чтобы с его помощью наблюдать динамику эволюции рассматриваемой системы и определять необходимые потребности, что обуславливает актуальность избранной темы исследования.

Целью исследования является анализ использования инструментов маркетинга в онлайн-образовании, в том числе маркетингового продвижения.

Задачи исследования:

— характеристика маркетинговых инструментов и маркетингового продвижения;

— анализ факторов, оказывающих воздействие на эффективность развития системы онлайн-образования;

— исследование способов маркетингового продвижения онлайн-образования.

Методологию настоящего исследования составил системный подход к изучению инструментов маркетинга в онлайн-образовании: использовались логико-методологические процедуры, а также некоторые элементы сравнительного анализа с включением метода выдвижения и проверки гипотез.

За рубежом отдельные маркетинговые исследования и разработки в сфере образования осуществляются такими учеными как S. Heptonstall, V. Chinapah, K. Gellert, L. Kavasos, T. Lupton, D. Sink и др.

Н. А. Пашкус отмечает, что маркетинговая позиция учреждений подразумевает использование современных направлений маркетинга, создание торговой марки и брендинг [1].

Анализ позволяет прийти к выводу: начинать разработку маркетинговой политики продвижения системы E-learning целесообразно с установления сегментации рынка, целевой аудитории и особенностей образовательного рынка. В качестве потребителей электронного обучения выступают индивидуальные и корпоративные клиенты.

Обратим внимание, что в маркетинговом продвижении E-learning большая роль отводится тем, кто разрабатывает образовательные услуги, — это преподаватели, профессора и др. Они заинтересованы в эффективном использовании и применении данной системы.

Следует учитывать факторы, влияющие на успешную реализацию E-learning:

— экономическая ситуация (к ней относится платежеспособность потребителей);

— географическая (характеризуется как недоступность современных технологических средств);

— демографическая (в ее компоненты входят: пол учащегося, возрастная категория, национальная принадлежность, образование учащегося, профессия и социальная группа);

— психологическая (готовность потребителя заниматься образовательной деятельностью онлайн).

Оказание образовательных услуг — это совокупность инструментов и мероприятий. Она включает в себя PR-программы — доведение информации об услугах до потребителей в интернете, распространение информации по услугам онлайн-образования [2].

Реклама онлайн-образовательных услуг вуза должна содержать следующую информацию:

- для ознакомления включить информационный контент электронных образовательных услуг и список специальностей: информацию, содержащую образовательные услуги; описать, как потребители смогут использовать полученные знания и умения на практике.

- сообщить информацию о самом вузе (достижения в сфере образования и науки, международный рейтинг и награды, международные сертификаты сотрудничества).

Реклама для пользователей онлайн-образования должна включать сведения о выгодах данного вида услуг [3]:

- экономия времени;
- создание новых учебных платформ, более понятных и простых в использовании;
- сокращение затрат на поездки к месту обучения (экономия финансов).

Достоинства прямого маркетинга в сфере онлайн-образования представлены на рисунке 1 [1].

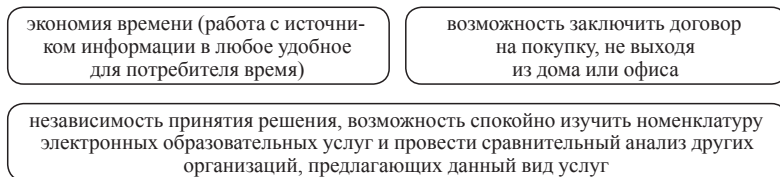


Рис. 1. Преимущества прямого маркетинга в сфере онлайн-образования.

Главные инструменты прямого маркетинга, применяемые для онлайн-образования:

- прямая рассылка через почту;
- Интернет.

Интернет — самая перспективная площадка для размещения рекламы. В вузах на официальном сайте размещается полная информация об образовательных услугах, отраслях и предметах, которые будет предоставлять учебное заведение; для доверия потенциальных клиентов можно разместить отчеты по выполненным работам и рекомендации; добавить разделы для потребителей и партнеров: к примеру, кнопка «callmeback» для обратной связи [4]. Таким образом, можно будет ознакомиться со всей информацией.

Продвижение образовательных услуг через образовательный интернет-портал включает инструменты: продвижение в поисковых системах и рекламу (контекстную), рекламу через баннеры, а также партнерский маркетинг.

Цели и задачи пиар-деятельности представлены на рисунке 2:

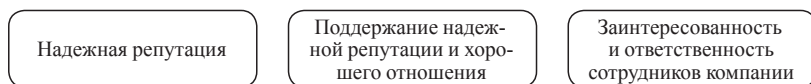


Рис. 2. Цели и задачи PR-деятельности

К PR-мероприятиям можно отнести: научно-практические конференции, дни открытых дверей в образовательных учреждениях (к примеру латвийская онлайн-школа SIA BalticNet School провела презентацию своих курсов в МГУ Управления Правительства Москвы, где было рассказано о курсах для обучения иностранным языкам через российскую онлайн-платформу Геткурс).

В качестве универсального плана продвижения услуг онлайн-образования предлагается модель SOSTAC. Данная модель является универсальным, современным и эффективным подходом для разработки маркетингового плана, которая была разработана PR Smith в 1990-х годах и впоследствии описана в его книге «Marketing Communications» [5] 1998 г., дополненная в последующих изданиях. Она носит цикличный характер и состоит из шести этапов:

- *situation analysis* — анализ ситуации, позволяет понять, в какой точке развития сейчас находится бизнес;
- *objectives* — задачи и цели, которых необходимо достичь образовательной организации;

- *strategy* — определение целей, которые выбрал вуз для достижения;
- *tactics* — процесс, описывающий как внедрять выбранные цели;
- *action plan* — план из пошаговых действий, которые необходимо выполнить;
- *control and correction* — контроль и отслеживание эффективности.

Анализ, проведенный в настоящей статье, позволяет сделать вывод: реализация системы E-learning достигает успеха и хороших финансовых показателей только при помощи инструментов маркетинга и работы между вузом и потребителями через услуги онлайн-образования.

Список литературы

1. Пашкус Н. А. Маркетинг образовательных услуг: учебное пособие / Н. А. Пашкус, В. Ю. Пашкус, М. П. Соловейкина, Л. В. Чебыкина. — СПб.: ООО «Книжный Дом». — 2007. — 112 с.
2. Семенова Т. В. Рынок массовых открытых онлайн-курсов: перспективы для России / Т. В. Семенова, К. А. Вилкова, И. А. Щеглова // Вопросы образования. — 2018. — № 2. — С. 173–197.
3. Цой М. Е. Анализ инструментов продвижения в сфере дополнительного онлайн-образования / М. Е. Цой, А. А. Иванова, А. Л. Нагайцев // Российское предпринимательство. — 2017. — Т. 18. — № 21. — С. 3183–3206.
4. Матвеев В. В., Соболева Ю. П., Тарасов В. А. Цифровая экономика: условия и инструменты внедрения интернет-технологий в деятельность вузов // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2019. — № 3. — С. 113–121.
5. Smith P. R. Marketing Communications — an integrated approach (2nd ed.). London: Kogan Page, 1998. — 626 с.
6. Стратегия маркетингового продвижения образовательных услуг: разработка и внедрение в образовательных организациях: учебно-метод. пособие / М. Л. Беркович. — Челябинск: ЧИППКРО, 2019. — 120 с.
7. Brennan, L., Vinh Nhat Lu and Tania von der Heidt. Transforming marketing education: Historical, contemporary and future perspectives // Australasian Marketing Journal. — 2018. — Vol. 26. — Pp. 65–69.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА КАК РЕЗУЛЬТАТ РАСШИРЕНИЯ ЦИФРОВОГО ПРОСТРАНСТВА

Т. В. Елисеева, канд. экон. наук, доцент

ООО «Сибирский заготовительный союз»,
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

А. Ю. Капишников, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет,
г. Новосибирск, Россия

Цель статьи — охарактеризовать влияние расширения цифрового пространства на трансформацию продовольственного рынка региона. Авторами предложено понятие «цифровое пространство продовольственного рынка» и выделены его функции; проведена дифференциация информационного пространства, систематизирована структура электронной торговой среды продовольственного рынка по типам участников; выделены основные направления трансформации продовольственного рынка в результате расширения цифрового пространства.

Ключевые слова: трансформация, рынок, продовольствие, агропромышленный комплекс, цифровое пространство, экономика, технологии, структура, среда, регион, Новосибирская область, Сибирь.

Расширение и активное развитие информационной среды на рынке продовольственных товаров как на региональном, так и на федеральном уровнях меняют экономические взаимоотношения между его участниками.

С одной стороны, процесс цифровизации позволяет более эффективно вести свою деятельность контрагентам, с другой — дифференциация скорости распространения экономической информации усугубляет высокий уровень конкуренции и тем самым усложняет построение договорных отношений между ними.

В условиях цифровой экономики нематериальные активы, представленные в качестве программных продуктов, заменяют овестьственные средства труда. И на сегодняшний день все сферы производства, обмена и потребления вовлечены во все более расширяющееся цифровое пространство.

Согласимся с А. Д. Илюк в вопросе определения цифровой экономики (Web-экономики): «... это экономическая деятельность

субъектов, базирующаяся на современных цифровых технологиях, связанная с электронным способом ведения бизнеса и электронной коммерцией, производимыми и реализуемыми электронными материальными ценностями, товарами и услугами» [1].

Современное состояние продовольственного рынка — это результат воздействия цифровизации на традиционные процессы. В качестве примера «идеальной цифровой среды» с элементами внедрения информационных технологий являются передовые технологии автоматизации работы с физическими и юридическими лицами Федеральной налоговой службы, Федеральной таможенной службы и ряда других ведомств [5]. Поэтому контрольно-надзорные органы благодаря цифровизации повысили оперативность межрегионального и межстранового товарооборота, повысили экологическую безопасность ввозимого продовольствия, контроль за правомочностью работы участников рыночных отношений. Это положительно сказалось на повышении эффективности деятельности участников рынка. При этом их упорядочение путем отсева «серых» организаций, занимающихся нелегальной продажей продуктов питания, часто низкого качества, также повысило безопасность обрабатываемого продовольствия на рынке.

Все возникающие информационные массивы цифровых данных во всех отраслях, напрямую или косвенно связанных с развитием продовольственного рынка, катализируют использование новых цифровых технологий, расширяя границы цифровизации территорий.

Несмотря на частоту поиска в известных информационно-поисковых системах словосочетания «цифровое пространство», единого общепринятого научного определения этого понятия не существует [6].

По нашему мнению, *цифровое пространство продовольственного рынка — это информационная среда, участники которой оперативно обмениваются цифровым материалом по процессам производства, хранения, переработки и реализации продукции АПК.*

Текущие требования потребителя: владение сведениями о товаре с момента производства его сырья. А значит, современное *цифровое пространство продовольственного рынка, по мнению авторов, выполняет следующие функции:*

1. Информационно-обзорная (информирует о качестве продовольствия, его местонахождении, участниках рынка, связях между ними и т. д.).

2. Учетно-аналитическая (учет геоколичественных показателей наличия продовольствия, анализ темпов роста цен на него в разрезе отдельных его видов, выявление тенденции изменения).

3. Контрольно-надзорная (контроль качественных и количественных показателей на всех стадиях производства и реализации, оперативный контроль за деятельностью участников рынка).

Процесс поглощения интернетом сельских и городских территорий страны, и в частности СФО, находится на стадии завершения. Поэтому информационная нагрузка в местах крупных населенных пунктов мотивирует предпринимателей на создание различных (как локальных, так и глобальных) коммерческих электронных площадок. Причем «входящая» на эту площадку информация по продовольствию не только несет в себе данные по количеству и цене, но и отражает принадлежность к определенной качественной группе (категории) товаров, указывает на место производства и соблюдение требований к условиям производства. Сегодня процесс цифровизации продовольственного рынка начинается с момента его производства: с одной стороны, это усложнило коммуникации, с другой — повысило открытость и оперативность информации по продовольственным товарам.

Авторы дополнили проведенную ими ранее дифференциацию цифрового пространства продовольственного рынка в зависимости от вида источников информации, которую отразили на схеме (рис.).

Как отмечает В. И. Овчарова, в агропромышленной отрасли также происходят изменения. Так, при оформлении ветеринарных сертификатов по «Меркурию» на основании универсального передаточного документа либо товарно-транспортной накладной указывается номер ветеринарного сертификата или соответствующий ему двумерный матричный штриховой код. В электронной версии ветеринарного свидетельства также прописывается при необходимости компартимент произведенного товара, а при указании клейма от производителя можно также идентифицировать место производства товара. В связке с «Меркурием» будут работать системы «Аргус»,

«Веста» и «Цербер». «Аргус» уже работает и используется для выдачи разрешений на ввоз. «Веста» нужна для регистрации лабораторных исследований, а «Цербер» — для отслеживания юридически значимых действий [4].

Разделяем мнение Л. П. Наговициной и Ж. П. Шнорр о том, что цифровые технологии обусловили изменения парадигмы развития и ритейла. Персонализация продажи при реализации концепции клиентоориентированности становится основополагающей при продаже, в том числе и продовольствия [3].

Так, например, в социальной сети Instagram сегодня представлены бизнес-аккаунты по продаже продуктов питания непосредственно от производителя к потребителю.

Дифференциация современного цифрового пространства



При этом ежедневные «сторис» мотивируют клиентов покупать «здоровое питание» с доставкой «до двери», дороже, чем на рынках, в магазинах. Рынок наполняется ассортиментным разнообразием, все более полно удовлетворяя эволюционирующие потребности в продуктах питания. Посты, «сторис», репосты — это новые инструменты продаж.

Проведенные авторами исследования показали, что за последние десятилетия произошли трансформационные сдвиги на рынке продовольствия:

- соединение виртуального и реального информационно-коммуникационного пространства;
- информационная открытость продовольственного рынка увеличила межрегиональный и межстрановой товарообмен продовольствием;
- разработаны и внедрены цифровые технологии в производстве, продвижении и продаже продовольственных товаров;
- структурные изменения, вызванные изменением экономических взаимоотношений между участниками рынка;
- упорядочилась деятельность участников рынка в результате цифровизации деятельности контрольно-надзорных органов;
- увеличились темпы изменения рынка в результате повышения оперативности информации.

С целью дальнейшего развития продовольственного рынка в новом цифровом пространстве необходимо:

- развитие инфраструктуры цифрового пространства;
- улучшение цифровой грамотности, обучение работе в новых коммуникационных каналах;
- формирование актуальной законодательной базы для работы в цифровом пространстве;
- создание комплекса мероприятий для обеспечения информационной безопасности участников рынка продовольствия.

С развитием цифрового пространства на рынке продовольствия видоизменяются и экономические взаимоотношения между участниками рынка продовольствия. Оперативная информация — это актив организации, который требует дополнительных вложений и приносит не только текущий, но и будущий доход.

Список литературы

1. Илюк А. Д. Цифровая экономика и цифровые технологии / А. Д. Илюк // Национальная безопасность России: угрозы и стратегические приоритеты: сб. материалов межд. науч.-практ. конф. — 2018. — С. 61–68.
2. Елисеева Т. В. Цифровизация как новый вектор развития продовольственного рынка региона / Т. В. Елисеева, А. Ю. Капишников // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2019. — № 3 (29) — С. 38–41.
3. Наговицина Л. П. Развитие цифровых технологий в современном ритейле / Л. П. Наговицина, Ж. П. Шнорр // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2018. — № 5 (72) — С. 9–25.
4. Овчарова К. И. Анализ направлений взаимодействия бизнеса и государственных структур в условиях цифрового пространства / К. И. Овчарова // Молодежь и системная модернизация страны: сб. материалов III Междунар. научной конф. студентов и молодых ученых. — 2018. — С. 224–228.
5. Петрова Г. В. Финансы и экономика цифрового пространства: правовые проблемы защиты и практика формирования международных и национальных форм // Проблемы экономики и юридической практики. — 2018. — № 1. — С. 118–122.
6. Пец А. В. Цифровое пространство как измерительный инструмент / А. В. Пец // Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота. — 2012. — № 4 (22). — С. 156–160.

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ПРОДВИЖЕНИЯ
ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

В. Е. Емельянова, обучающийся

А. Г. Степанова, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе представлен понятийный аппарат определения «гастрономический туризм». Проанализированы факторы, влияющие на развитие гастрономического туризма Новосибирской области.

Ключевые слова: гастрономический туризм, гастротур, категории гастротуризма, факторы развития.

В современных условиях развитие рынков возможно только при условии актуального и эксклюзивного предложения для сформированного сегмента потребителей. Необходимо предлагать и развивать новые направления, которые будут являться УТП для будущих клиентов компаний.

В туристской индустрии большинство направлений и видов уже стали достаточно привычны и менее привлекательны для потребителей. Что касается внутреннего туризма, с учетом последних обстоятельств в индустрии необходимо пользоваться ситуацией и переориентировать туристские потоки на региональные направления. Новосибирская область имеет территориально «выгодную» локацию для работы с туристами как с западного, так и с восточного направлений. Новым видом туризма для региона может стать гастрономический туризм, т. к. для потребителей он знаком по предложениям турпродукта зарубежными странами и, по результатам исследования, является на сегодняшний день востребованным. Данный вид туризма имеет свою специфику, которая отражена в понятийном аппарате. «Гастрономический туризм — это поездка по континентам и странам для ознакомления с особенностями местных кухонь, кулинарными обычаями, а также с целью отведать уникальные для приезжего человека блюда или продукты» [1].

Специфичность гастрономического туризма заключается в следующем:

- не является сезонным типом отдыха (возможность выбора подходящего тура в любое время года);
- все страны и регионы имеют возможности и ресурсы;
- гастрономический туризм как основная цель и мотив при выборе тура;
- региональный маркетинг аграрной сферы и производителей продуктов питания.

Особенности гостротуризма как услуги заключаются в том, что «гастрономический туризм как услуга — это нечто большее, чем просто обычная поездка, так как гастрономический туризм есть хорошо продуманный комплекс мероприятий для дегустаций традиционных в определенных местностях блюд, а также некоторых отдельных ингредиентов, не встречающихся больше нигде на земном шаре, имеющих свой особенный вкус» [2].

По данным Ассоциации гостротуризма, в мире существуют несколько категорий гастрономического туризма, которые представлены на рис. 1.



Рис. 1. Категории гостротуризма WFTA

Возрастание интереса к гастрономическому туризму со стороны бизнеса в разных странах мира подтверждается факторами, которые исследованы Ассоциацией гастрономического туризма (табл.).

Факторы, способствующие развитию гастрономического туризма в мире

Факторы, способствующие развитию гастротуризма	Удельный вес, %
Увеличение экономической выгоды направлению	25
Увеличение туристских потоков, связанных с данным видом туризма	53
Увеличение инвесторов, находящихся в поиске социально-ответственных межотраслевых компаний	63

Цепочка добавленной стоимости в индустрии гастрономического туризма может быть представлена как непрерывный поток, включающий в себя деятельность ряда отраслей: сельское хозяйство, производство продовольственных товаров, общественное питание должны работать в едином комплексе, чтобы создать данное направление в регионе.

Каждый аспект отдельной отрасли играет важную роль для создания уникальных предложений традиционной кухни и напитков, и каждые последующие шаги для развития придают большую экономическую ценность гастротуризма Новосибирской области.

Сегмент индустрии гастрономического туризма включает довольно большой перечень взаимосвязанных социоэкономических секторов. Сюда входят предприятия по производству продуктов питания и напитков, туристические компании и гостиничный бизнес, другие связанные предприятия и организации, в том числе государственные, средства массовой информации и научное сообщество. Всемирная ассоциация гастрономического туризма объединяет эти секторы в «кластер индустрии гастрономического туризма».

Исходя из этого, можно определить факторы, которые влияют на развитие и продвижение гастротуризма Новосибирской области. Данные факторы представлены на рис. 2.



Рис. 2. Факторы, способствующие развитию гастрономического туризма в Новосибирской области

Новосибирская область находится на этапе формирования данной индустрии. Как показывает практика, основные организации, влияющие на развитие гастрономического туризма, — это крупные туристические агентства и операторы. Однако спрос на гастрономический туризм плохо сформирован, поэтому после создания турпродукта необходимо перейти к разработке конкретных туристических предложений по продвижению, что возможно будет при использовании имиджевых технологий и с развитием маркетинга территорий для Новосибирской области.

Список литературы

1. Мударисов Р. Г. Гастрономический туризм по татарской национальной кухне города Казани. Современные проблемы сервиса и туризма / Р. Г. Мударисов, А. Д. Кобитев. — Казань: КНИТУ. — 2015. — № 4. — Том 9. — С. 95.
2. Нехаева Н. Е., Терехова Ю. С. Гастрономический туризм как перспективное направление развития регионов России // Естественные и математические науки в современном мире: сб. статей по материалам XXXIV международной науч.-практ. конференции. — Новосибирск: СибАК. — 2015. — С. 82.
3. What Is Food Tourism? World Food Travel Association [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.worldfoodtravel.org/what-is-food-tourism> (дата обращения: 12.09.2020).

УДК 338.462

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПТОВОЙ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ МЕТАЛЛОПРОКАТА

О. В. Кондратьева, канд. экон. наук, доцент

Е. С. Ухова, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В данной работе рассмотрены проблемы и особенности оптовой продажи продукции на рынке металлопроката. Определены направления продвижения продукции с целью оптимизации оптовой продажи.

Ключевые слова: оптовая продажа, рынок металлопроката, реклама, продвижение продукции.

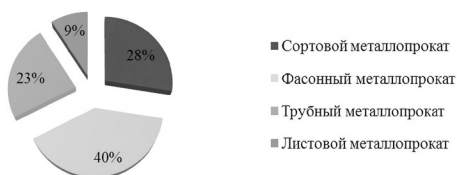
Для большинства регионов России ситуация на рынке металлопроката остается сложной: металлотрейдеры временно потеряли часть клиентов из несистемообразующих областей экономики, но при этом сохранили свои позиции в работе с государственным сектором и другими стратегически важными областями экономики.

Приоритетным направлением деятельности производственно-торгового предприятия ООО «ПМК» является оптовая продажа, включающая в себя реализацию всех сортamentных групп металлопроката, таких как сортовой, фасонный металлопрокат, листовой и трубный металлопрокат. Данный вид продукции предназначен для изготовления легких и тяжелых металлоконструкций, армирования бетона, прокладки водоснабжения, газоснабжения и нефтеснабжения.

Наибольший удельный вес в товарообороте приходится на фасонный металлопрокат (40,0 %), наименьший (9,1 %) — листовой металлопрокат (рис.).

Основными клиентами ООО «ПМК» являются строительные организации, закупающие черный металлопрокат для строительства многоквартирных домов, складских, а также производственных помещений.

Структура ассортимента продукции ООО «ПМК» за 2020 г.



ООО «ПМК» реализует свою продукцию на территории Новосибирской области и Забайкальского края. Для того чтобы грамотно продвигать продукцию, разработана программа мероприятий по продвижению и расширению клиентской базы ООО «ПМК».

1. *Использование контекстной рекламы* за счет рекламы сайта ООО «ПМК» (www.pmk-sib.ru), которая будет размещаться на страницах Яндекса и других поисковых систем, а также на тематических сайтах (затраты составят 70,88 тыс. руб.). Реклама продукции ООО «ПМК» поможет набрать новую аудиторию и увеличить продажи, что является основной проблемой металлоторгующих организаций на текущем этапе. Рассчитаем затраты на рекламу.

2. *Повышение лояльности клиентов.*

В рамках повышения лояльности организации необходимо разработать:

- программу поддержки клиентов, которая может включать такие услуги, как индивидуальную подготовку и обработку металла, а также гарантийное обслуживание;
- бонусную программу (к примеру, при покупке от 1,5 т листового металлопроката 50 кг металла — в подарок).

3. *Активная работа с маркетинговыми коммуникациями.*

На данный момент журнал «Строительство и городское хозяйство Сибири» является единственной площадкой для размещения рекламы. Для дальнейшего продвижения организации необходимо сотрудничество с такими изданиями, как «КоммерсантЪ» и «B2B Global», а также участие в строительных форумах и выставках.

В таблице 1 отражены расходы на наружную рекламу и сотрудничество со строительными журналами за 2019 год.

Таблица 1

Затраты на наружную рекламу и сотрудничество с журналами

Показатели	2019 г.	Удельный вес от общего бюджета на рекламу 2019 г., %
Затраты на наружную рекламу, тыс. руб.	120,5	40,13
Затраты на сотрудничество с журналами, тыс. руб.	50,5	16,82
Итого		56,95

4. Идентификация бренда на различных аксессуарах.

За долгие годы работы на рынке металлопроката организация выработала свой стиль. Название и логотип можно отнести к устоявшимся элементам бренда компании. У фирмы должен быть собственный слоган, который может быть сформирован исходя из ассоциаций покупателей. В слогане важно использовать, например, такие формулировки: «Качество — залог успеха», «Безупречно. ПМК». Стоит отметить, что на текущий год ООО «ПМК» утвердила слоган: «От проекта до монтажа», и пока не задумывалась об изменениях.

Создание имиджа компании не обходится без печатной продукции в виде календарей разного размера, кружек, ручек, блокнотов с символикой компании (затраты составят 108,92 тыс. руб.). Зачастую это создает впечатление серьезной организации, которая уделяет внимание даже таким мелочам.

Таким образом, рассмотрев совокупность мероприятий по продвижению продукции ООО «ПМК», можно определить основные затраты (табл. 2).

Таблица 2

Затраты на рекламу на 2020 г.

Показатели	2020 г.	Удельный вес от общего бюджета на рекламу 2020 г., %
Затраты на контекстную рекламу, тыс. руб.	70,88	23,6
Затраты на наружную рекламу, тыс. руб.	120,5	40,13
Затраты на сотрудничество со строительными журналами, тыс. руб.	50,5	16,82
Ручки с логотипом, тыс. руб.	40,5	13,49
Календари, тыс. руб.	15,7	5,23
Кружки, тыс. руб.	25,9	8,62
Визитные карточки сотрудников тыс. руб.	26,82	8,93
Итого	300,3	100

Как видно из табл. 2, рекламные затраты составят 300,3 тыс. руб. Рассчитаем экономический эффект мероприятий $\text{Эп} = 930,96/300,3 = 3,1$. Ожидаемая прибыль составит 4034,16 тыс. руб., т. е. на 930,96 тыс. руб. Срок окупаемости = $0,32 \times 360 = 116,1$ дней.

Таким образом, в результате расчетов выявлено:

1. Экономический эффект составит 3,1.
2. Срок окупаемости рекламной кампании организации составит 116 дней.

3. Ожидаемый прирост прибыли от продаж составит 930,96 тыс. руб.

Предположительно, после проведения данных мероприятий товарооборот и валовый доход повысятся на 18 %.

5. *Расширение рынка сбыта.* Для увеличения объемов сбыта продукции планируется выход на рынок г. Барнаула. В результате исследования рынка металлопроката Алтайского края выявлено, что предполагаемыми конкурентами ООО «ПМК» на рынке металлопроката в г. Барнауле являются: ООО «Металлхозторг», ООО «АлтайМетСнаб», ООО «ДИПОС Алтай», ООО «Металл-Пром» и др.

Потенциальными покупателями ООО «ПМК» будут компании, осуществляющие строительную деятельность и закупающие металлопрокат в больших количествах одновременно. Нами были отобрано 7 основных строительных организаций в этой области (табл. 3).

Таблица 3

**Потенциальные покупатели ООО «ПМК»
на рынке г. Барнаула**

Место в рейтинге	Организация	Специализация
1	«Алгоритм»	Строительство многоквартирных домов
2	«Царская усадьба»	Малоэтажное строительство
3	«МонтажСтрой»	Строительство быстровозводимых зданий
4	«Ви́ра-Строй»	Малоэтажное строительство
5	«СФЕ-РА»	Строительство многоквартирных домов
6	«Союз»	Строительство быстровозводимых зданий
7	Барнаульское ДСУ № 14	Строительство дорог

Из выбранных компаний наиболее удобной группой покупателей будут компании по строительству многоквартирных домов ООО «Алгоритм» и ООО «СФЕ-РА», т. к. при строительстве используется большое количество арматуры, что позволяет продавать очень много арматурного металлопроката за одну заявку.

Организации, занимающиеся малоэтажным строительством, ООО «Царская усадьба» и ООО «Ви́ра-Строй» — в большинстве своем покупают фасонный металлопрокат: балки, уголки, швеллера. Третья группа строителей — это организации, занимающиеся строительством быстровозводимых зданий, такие как ООО «Союз» и ООО «МонтажСтрой», закупающие все сортаменты металлопроката. Четвертая группа — это строители, занимающиеся строительством дорог: ООО «Барнаульское ДСУ № 14», закупающее с переменной периодичностью арматуру, в небольших количествах.

Логистика металлопроката будет осуществляться за счет длинномерных грузовых автомобилей, их грузоподъемность 20 т, что позволит беспрепятственно перевозить крупные и средние партии металлопроката в г. Барнаул.

В результате проведенного исследования разработана программа расширения рынка сбыта и продвижения продукции ООО «ПМК», что позволит данной организации в дальнейшем развиваться и укреплять свои позиции на рынке металлопроката.

Список литературы

1. Евтихийев М. Классификация предприятий оптовой торговли // Future Access. — 2017. — 14 мая [Электронный ресурс]. — URL: <http://futureaccess.ru/MedaiCenter/biznes-stati/klassifikacija-predpriyatij-optovoj-torgovli/> (дата обращения: 12.08.2020).
2. Ситуация на рынке металлопроката [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.mcena.ru/analitika/situaciya-na-rynke-metalloprokata-vesna-2020-goda> (дата обращения: 28.08.2020).
3. Маркетинговые коммуникации: проблемы, возможности и перспективы развития: монография [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 162 с.). — Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2018. — 162 с.

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ ТИПИЗАЦИИ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В. П. Куренкова, канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
г. Москва, Россия

В статье рассматриваются изменения, происходящие в типизации розничных торговых предприятий, сформировавшиеся в современных экономических условиях и сложившихся трендов потребления. Определены особенности развития типизации розничных предприятий как с точки зрения нормативной базы, так и тенденций развития потребительского рынка.

Ключевые слова: розничная торговля, типизация розничных предприятий, потребительский рынок, тренды потребления.

В розничной торговле вопрос определения типа предприятия является базовым, от этого зависит позиционирование предприятия на рынке, система формирования ассортимента, проектировочные решения помещений, достижения необходимых операционных показателей, что и определяет актуальность данного исследования.

Современный подход к типизации розничных торговых предприятий, в соответствии с которым и происходит классификация предприятий в настоящее время, сформирован в 2009–2013 гг., и изложен в соответствующих нормативных актах [1–2]. На наш взгляд, этот подход нуждается в существенной доработке по двум основным причинам: 1) произошло смешение понятий формата и типа предприятия; 2) неточно и неполно сформулированы отличительные особенности отдельных типов предприятий, что приводит как к нивелированию действия законодательных актов, так и к неверному информированию потребителей. При этом не отражены трансформационные процессы, произошедшие и происходящие в розничной торговле под влиянием как процессов саморегулирования, так и социально-экономической ситуации, складывающейся в России.

Трактовка типов предприятий менялась в период развития рыночных отношений неоднократно. Впервые понятийный аппарат в области торговли в новых экономических условиях был закреплён

только в 1999 году, а новая классификация розничных предприятий — в 2001 году, и окончательно — в 2009 году.

Наиболее подробная классификация содержится в Номенклатуре типов магазинов [5], разработанной в 80-х годах в условиях плановой экономики. Выделение типов магазинов происходило в основном на основе двух базовых критериев — размера торговой площади и специализации торгового предприятия. Наиболее интересным представляется тот момент, что для каждого типа магазина предлагалось также примерное распределение торговой площади по группам товаров. Выделение типоразмеров также было четко соотнесено с широтой и глубиной ассортимента реализуемых товаров.

Понятийный аппарат, используемый в настоящее время в области типизации розничных предприятий, неоднозначен (табл.).

Изменение подхода к типизации определенных розничных предприятий в нормативных документах*

Тип розничного предприятия	Размеры торговой площади, кв. м.			
	Номенклатура типов, 1982 год	ГОСТ Р 51773–2001	ГОСТ Р 51773–2009	ГОСТ Р 51303–2013
Универсам	400 (120) — 650 (300) — 1000 (320) — 1500 (480) — 2000 (640)	400 приравнено к понятию «супермаркет»	200	от 400
Супермаркет	—	400	600	от 400 приравнено к понятию «универсам»
Гипермаркет	—	от 5000	от 4000	от 5000
Дискаунтер	—	—	не нормируется	от 250 (супермаркет эконом-класса)

* Составлено автором на основании [1–3, 5].

На наш взгляд, определения, наиболее полно отражающие коренное отличие в типах магазинов (универсам, супермаркет, гастромом, продукты), были сформулированы в 1997 году в московском законодательстве (рис.)

Пример понятийного аппарата для некоторых типов продовольственных магазинов, 1997 г.

Универсам — имеет торговую площадь от 400 кв. м, широкий ассортимент продовольственных товаров, непродовольственных товаров частого спроса, работает по методу самообслуживания и оказывает дополнительные услуги населению

Супермаркет — комфортабельное предприятие торговли с площадью торгового зала от 600 кв. м и современной организацией торгового процесса, реализующее не менее 2000 наименований продовольственных товаров и широкий ассортимент сопутствующих непродовольственных товаров, оказывает широкий спектр услуг

Гастроном — площадь торгового зала от 400 кв. м, широкий ассортимент продовольственных товаров, традиционный метод обслуживания, дополнительные услуги населению

Продукты (продовольственный магазин) — реализация отдельных групп продовольственных товаров, при необходимости и непродовольственных товаров частого спроса

* Составлено автором на основе распоряжения Премьера Правительства Москвы от 20 февраля 1997 г. № 164-РП [6].

Однако, как показывает практика, в настоящее время развитие розничной торговли в России с точки зрения как специализации, так и технологий продажи товаров учитывает прежде всего мировые тренды развития ритейла и возможности современных технологий. Обязательным условием эффективной деятельности становится учет формирующихся трендов потребления, при этом значительно усложняет положение серьезное влияние социально-экономических проблем населения и, соответственно, изменение поведения потребителей.

Наиболее отчетливо это видно, прежде всего, в сетевой торговле, использующей мультиформатную модель развития. Например, еще в 2016 г. торговая сеть «Лента» отказалась от развития такого типа магазинов, как супермаркет, одновременно развивая дискаунтеры под брендом «Да!»; компания «Дикси» изменила систему работы супермаркетов «Виктория» и сократила их торговую площадь с 2000 до 1000 кв. м; X5 Retail Group начал развивать проект «Пятница» (алкомаркет, торговая площадь 100 кв. м), а также направил

усилия на развитие сети дискаунтеров «Пятерочка». В 2015 г., после введения эмбарго потребители сократили расходы на еду, и 19 % населения стали приобретать товары в более дешевых магазинах. Дальнейшая оптимизация потребителями затрат на приобретение продуктов и необходимость расширения предложения товаров в низком ценовом сегменте привели к бурному развитию магазинов-дискаунтеров по всей стране, что мы и наблюдаем в настоящее время.

Трансформация розничной торговли сейчас связана с поиском наиболее востребованных ниш рынка и возможных форматов работы. При этом одним из сформированных трендов стало уменьшение размеров торговой площади. И если ранее проблема уменьшения торговых площадей розничных предприятий являлась наследием перестроечных процессов в период становления рыночных отношений (что нашло отражение и в нормативной базе — минимальная площадь для многих типов предприятия установлена от 18 кв. м), то в настоящее время этот процесс вызван прежде всего изменением подходов к определению стратегий развития в сетевой торговле в изменившихся условиях рынка.

Данные решения позволяют учитывать такой четкий тренд в поведении покупателей, как покупка товаров (прежде всего продовольственных) рядом с домом, а также удобство и экономию времени на приобретение товаров, что является общемировым трендом. Например, в 2017 г. «М. Видео-Эльдорадо», магазины которых размещаются на площадях 1000–2000 кв. м, открыл узкоспециализированные магазины M_mobile торговой площадью 200–300 кв. м; Legoу Merlin (для обеспечения максимально возможного доступа потребителя) начал развивать магазины на площадях около 1000 кв. м против обычных 10 000–12 000 кв. м. Аналогично строит свою деятельность и компания ИКЕА, развивая магазины, имеющие более узкую специализацию и расположенные в локациях ближе к местам проживания потребителей.

И если ранее в вопросах размещения и сохранения предприятия розничной сети ориентировались только на достижение заданных операционных показателей деятельности, то сейчас все больше учитывают тенденции бережливого потребления и продолжающегося длительного время падения реальных доходов населения.

В то же время в непродовольственной рознице наблюдается обратный процесс — увеличение торговых площадей для определенных видов магазинов. Например, одежда: компания Zara делает акцент на развитие магазинов больших площадей; тренд в магазинах спортивной одежды и обуви — торговая площадь около 500 кв. м.

Решение проблемы происходит и за счет процессов горизонтальной интеграции, активно происходящих в розничном звене. Данный процесс начал развиваться несколько лет назад. Например, в 2015 году — онлайн-ритейлер «Юлмарт» впервые открыл пункты выдачи заказов на автозаправках «Газпромнефти»; 2016 год — кобрендинг супермаркетов «Перекресток» и «Я любимый», позволивший объединить возможности обеих сетей для достижения синергетического эффекта; в 2019 г. в гипермаркетах «Карусель» до 15 % площади торгового зала занимали магазины компании Hoff (схема «магазин в магазине»).

Коллаборация позволяет обеспечить достижение устойчивого развития и обеспечить активное проникновение на рынок. Происходит повышение плотности продаж за счет включения в ассортимент товаров и услуг, непосредственно не обусловленных специализацией розничного предприятия.

Изменение экономических условий хозяйствования послужило толчком серьезных трансформационных процессов в розничной торговле и появления типов предприятий, наиболее востребованных потребителями.

Таким образом, как показало исследование, следует уделить значительное внимание разработке новых нормативных документов в области типизации розничных торговых предприятий. Необходимо возврат к более строгому определению типа предприятия, чтобы точнее оценивать состояние потребительского рынка, прежде всего на региональном уровне, что имеет огромное значение при расчете норм обеспеченности населения торговой площадью, а также поможет в решении важнейшей социальной задачи государства в области территориальной и ценовой доступности розничных предприятий.

Список литературы

1. ГОСТ Р 51303–2013. Торговля. Термины и определения // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. ГОСТ Р 51773–2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. ГОСТ Р 51773–2001. Розничная торговля. Классификация предприятий // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. ГОСТ Р 51303–99. Торговля. Термины и определения // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
5. Номенклатура типов магазинов: утв. приказом Министерства торговли РСФСР № 176 от 25.06.1982 г. // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
6. О приведении вывесок предприятий потребительского рынка и услуг в соответствии с типами предприятий: Распоряжение премьера Правительства Москвы от 20 февраля 1997 г. № 164-РП // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
7. Официальный сайт газеты «Ведомости» [Электронный ресурс]. — URL: <http://vedomosti.ru/> (дата обращения: 26.09.2020).
8. Retail [Электронный ресурс]. — URL: <http://retaille.ru/> (дата обращения: 26.09.2020).

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

С. В. Панасенко, д-р экон. наук, доцент

И. А. Рамазанов, д-р экон. наук, профессор

В. П. Чеглов, д-р экон. наук, доцент

Е. А. Красильникова, канд. экон. наук

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
г. Москва, Россия

Статья подготовлена в соответствии с государственным заданием Министерства науки и высшего образования РФ FSSW-2020-0009 «Разработка методологии управления конкурентоспособностью предприятий в сфере товарного обращения в условиях цифровой экономики».

В статье оцениваются тенденции развития экономики Российской Федерации и мира на основе факторов цифровизации и технологического развития. Делается акцент на сфере товарного обращения как одном из главных сегментов внедрения цифровых технологий. Проанализирована структура электронной торговли на внутреннем и трансграничном рынках двух городов федерального значения РФ. Подчеркивается важность изучения трансформации потребительского спроса для повышения конкурентоспособности торговой организации в современных экономических условиях.

Ключевые слова: сфера товарного обращения, цифровизация, цифровая экономика, электронная коммерция, потребительский спрос.

Трансформация всех процессов в экономике сегодня — это объективная реальность. Галопирующие темпы научно-технического прогресса, принципиально новые технологии передачи, аккумуляции и хранения данных, стратегически иные подходы к управлению народным хозяйством становятся неотъемлемой частью экономик мира.

Цифровизация и технологическое развитие в РФ являются сегодня определяющими факторами роста макроэкономических показателей. Сфера товарного обращения как платформа связей и интересов производства и потребления, безусловно, один из первых сегментов, принявших условия цифровой эволюции [4].

Именно сфера товарного обращения отражает все трансформации потребительского спроса, воздействие на который оказывают многочисленные факторы. Складывающаяся эпидемиологическая, экономическая, политическая ситуация в Российской Федерации и в мире в 2020 году существенно трансформировала потребительский спрос. Управление конкурентоспособностью торговой организации априори предполагает изучение и оценку такой трансформации, в т. ч. в сегменте электронной торговли [3].

В целях оценки изменений структуры потребительского спроса проанализируем оборот электронной торговли в городах федерального значения Российской Федерации по товарным группам (рис. 1–3). Совокупный объем продаж за год по городу был зафиксирован в размере 403,3 млрд руб., из которых 70 % — в рамках внутреннего рынка и 30 % — трансграничного [1].

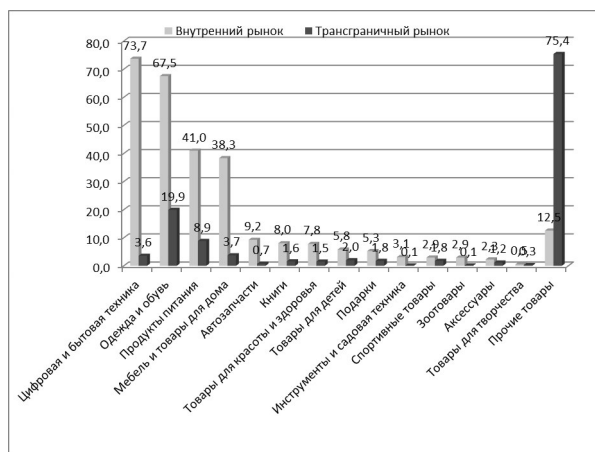


Рис. 1. Объем оборота электронной торговли по товарным группам в г. Москве в 2018 г. в разрезе внутреннего и трансграничного рынка, трлн руб. (составлено авторами на основании данных АКИТ) [6]

Строго говорить о доле товарной группы в структуре продаж не совсем корректно, поскольку объединение в группу не верифицировано. Однако отметим преобладание доли цифровой и бытовой техники, одежды и обуви — 26,2 и 24 % соответственно. На внутреннем

рынке продукты питания занимают шестую часть (14,59 %) товарооборота, мебель и товары для дома — 13,65 % (рис. 2). На трансграничном рынке продукты питания занимают 7,23 % от всего оборота, мебель и товары для дома — 3,05 %, что объективно обусловлено спецификой товарных групп [1].

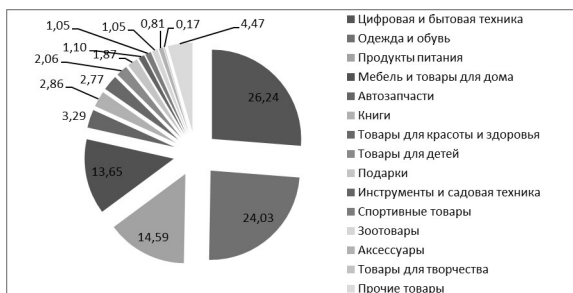


Рис. 2. Структура оборота электронной торговли на внутреннем рынке г. Москвы в 2018 г., % (составлено авторами на основании данных АКИТ) [6]

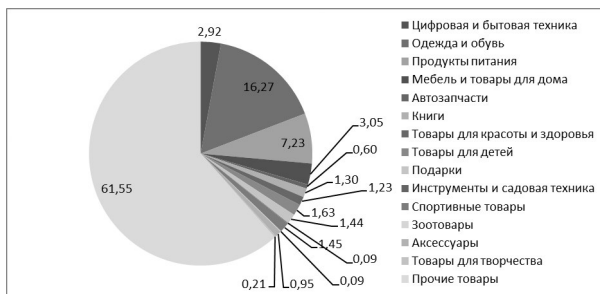


Рис. 3. Структура оборота электронной торговли на трансграничном рынке г. Москвы в 2018 г., % (составлено авторами на основании данных АКИТ) [6]

Представим оценку объема рынка электронной торговли за 2018 год по г. Санкт-Петербургу по товарным группам (рис. 4–6). Суммарный объем продаж за год по городу был зафиксирован в размере 139 млрд руб., из которых 75 % (104,4 млрд руб.) — в рамках внутреннего рынка и 25 % — трансграничного (34,6 млрд руб.) [5]. Аналогично вышесказанному доля товарной группы в структуре продаж условна, поскольку объединение в группу не

верифицировано [2]. Однако в целом можно говорить о преобладании доли группы «цифровая и бытовая техника» (23,5 %), а также группе «инструменты и садовая техника» (17,2 %).

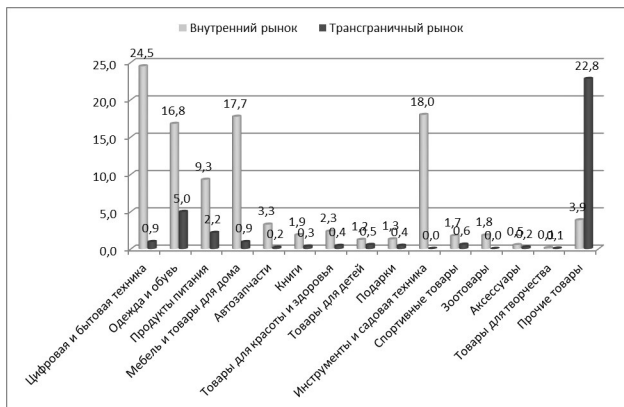


Рис. 4. Объем оборота электронной торговли по товарным группам в г. Санкт-Петербурге в 2018 г. в разрезе внутреннего и трансграничного рынка, трлн руб. (составлено авторами на основании данных АКИТ) [6]

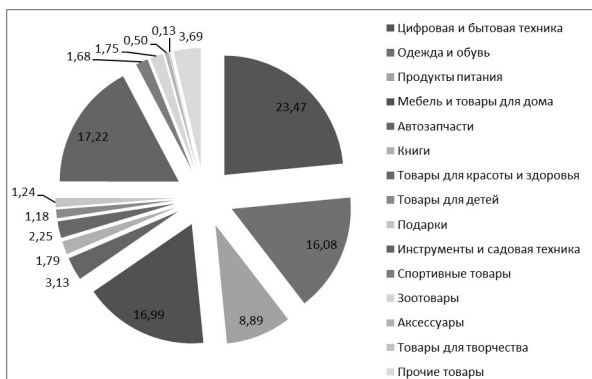


Рис. 5. Структура оборота электронной торговли на внутреннем рынке г. Санкт-Петербурга в 2018 г., % (составлено авторами на основании данных АКИТ) [6]

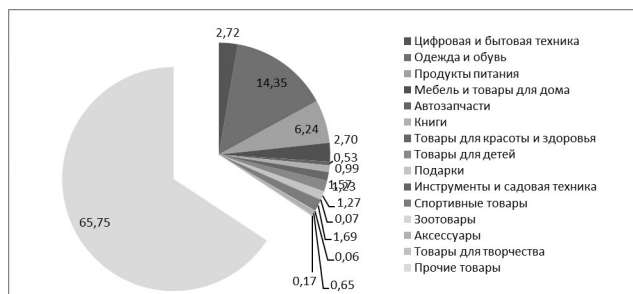


Рис. 6. Структура оборота электронной торговли на трансграничном рынке г. Санкт-Петербурга в 2018 г., % (составлено авторами на основании данных АКИТ) [6]

Таким образом, трансформация потребительского спроса в современных экономических условиях — объективный процесс. Изучение и оценка структурных изменений позволят максимально эффективно управлять конкурентоспособностью торговых организаций.

Список литературы

1. Красильникова Е. А. Регионы драйверы развития электронной торговли в Российской Федерации // Проблемы теории и практики управления. — 2019. — № 11. — С. 22–34.
2. Никишин А. Ф. Развитие торговли продовольственными товарами в условиях цифровой экономики // Экономика и предпринимательство. — 2019. — № 1 (102). — С. 160–163.
3. Panasenko S., Karashchuk O., Krasilnikova E., Mayorova E., Nikishin A. ANALYSIS OF INTANGIBLE ASSETS OF ONLINE STORES IN RUSSIA // International Journal of Management. 2020. — Vol. 11. — № 5. — P. 579–589.
4. Панасенко С. В., Чеглов В. П., Майорова Е. А., Красильникова Е. А., Казанцева С. Ю. Современные тренды развития рынков товаров и услуг. — РЭУ. — № 5. — 13 с.
5. Официальный сайт Федеральной государственной службы статистики [Электронный ресурс]. — URL: www.rosstat.gov.ru (дата обращения: 06.10.2020).
6. Официальный сайт Ассоциации компаний интернет-торговли [Электронный ресурс]. — URL: www.akit.ru (дата обращения: 06.10.2020).

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ЛОГИСТИКИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Т. В. Плотникова, канд. техн. наук, профессор

А. В. Котик, канд. техн. наук

С. Ю. Пронин, преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Изучены тенденции развития медицинской логистики в условиях пандемии, рассмотрены особенности грузоперевозок для потребностей медицинских учреждений и направления улучшения качества медицинской логистики.

Ключевые слова: логистика, пандемия, перевозки медицинских препаратов.

Пандемия оказала существенное негативное влияние на все отрасли экономики страны, в том числе на транспортную логистику и обеспечение цепи поставок товаров. Приостановка производства, снижение покупательского спроса на товары, введение ограничений и закрытие границ привели к значительному кризису в перевозках грузов. Логистические компании в связи с пандемией вынуждены перестраивать свою работу и быстро реагировать на меняющиеся требования рынка.

Однако именно в условиях пандемии доставка таких товаров, как медикаменты, маски, тесты, антисептики, медицинское оборудование, стала иметь жизненно важное значение.

Медицинская логистика — особый сегмент в сфере логистических услуг, т. к. к компаниям, осуществляющим доставку медицинских препаратов, биологических материалов и жизнеобеспечивающих веществ, предъявляются особые требования. Поставки медицинских препаратов и оборудования подразумевают высокую степень ответственности. К медицинской логистике предъявляются повышенные требования в отношении своевременного выполнения заказов.

Нами была проанализирована организация логистических перевозок в медицинской компании ««Инвитро»».

«Инвитро» основана в 1998 г. и является одним из подразделений компании «ОМБ» — дистрибьютора импортного медицинского

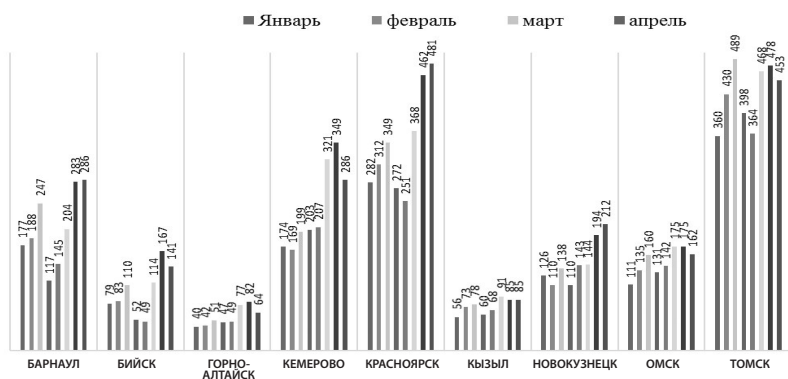
оборудования и расходных материалов в отечественные клиники. Данное подразделение стало первой в России частной медицинской лабораторией.

Сегодня «Инвитро» — одна из крупнейших частных медицинских компаний в России в области лабораторной диагностики. Имеет более 1400 медицинских офисов в шести странах — России, Беларуси, Казахстане, Украине, Армении, Кыргызстане. В 2016 г. был открыт офис компании в Новосибирске. В марте 2020 г. компания начала проводить тестирование на антитела к SARS-CoV-2.

Лабораторные комплексы компании «Инвитро» функционируют сегодня в четырех городах России — Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске и Челябинске, в связи с чем компании необходима четко отлаженная логистическая цепь, обеспечивающая максимально быструю доставку биоматериала в лабораторию.

Лабораторный комплекс в г. Новосибирске проводит тестирование проб, поставляемых из всех регионов Сибири и Дальнего Востока. Из медицинских офисов биоматериал доставляется для исследования в лабораторию в специальных термоконтейнерах с соблюдением определенного температурного режима. Динамика поставок проб для диагностики из крупных городов Сибири представлена на рисунке.

Поступление контейнеров с биоматериалами в лабораторию г. Новосибирска в период пандемии



Также «Инвитро» получает контейнеры с биоматериалами из Благовещенска, Хабаровска, Якутска, Южно-Сахалинска, Читы, Улан-Удэ, Норильска и Братска. Как видно из данных рисунка, в последние месяцы существенно увеличился объем медицинских перевозок, поэтому обострилась проблема соблюдения сроков доставки груза и соблюдения температурного режима перевозки: все биоматериалы имеют короткий срок «жизни» — не более двух суток в пути при соблюдении температурного режима.

По Сибири перевозки в пределах 700 км осуществляются только автомобильным транспортом. Авиаперевозки по Сибири невыгодны, т. к. стоят дороже и занимают больше времени (сдача груза на терминал аэропорта и получение груза с терминала занимают как минимум 4 часа).

Перевозки медицинских материалов из регионов Приморья осуществляются воздушным транспортом. В условиях пандемии авиакомпания зачастую принимали решение о повышении тарифов и отмене рейсов, что создавало определенные проблемы со срочной доставкой груза.

С целью улучшения качества медицинской логистики компания «Инвитро» планирует провести тендер с одной из транспортных компаний, оказывающих полный спектр услуг логистики. Работа с новым контрагентом подразумевает переход на более высокий уровень сервиса и дополнительную интеграцию информационных систем, что позволит:

- производить выгрузку заявок из используемой в компании системы управления заказами 1С:TMS Логистика в информационную систему транспортной компании;
- осуществлять контроль статусов доставки до выдачи клиенту (это существенный плюс сотрудничества, т. к. данная опция позволит сотрудникам самостоятельно контролировать статусы доставки корреспонденции, заказов);
- проводить интеграцию через ЭДО-Диадок — систему электронного документооборота (ЭДО), в которой можно формировать, отправлять, получать и подписывать электронные документы с использованием сертификата электронной подписи.

Важный вопрос сейчас — проработка реального процесса взаимодействия с новой компанией и технической интеграции информационных систем.

Ожидаемый экономический годовой эффект в целом по компании «Инвитро» при переходе на работу с новым контрагентом может составить 32 %. По регионам Сибири и Приморья данный показатель несколько ниже — до 27 %, что связано с большей дальностью перевозок и как следствие — более высокими затратами на внедрение новых информационных технологий.

Список литературы

1. Официальный сайт компании ИНВИТРО [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.invitro.ru/> (дата обращения: 03.09.2020).
2. Инновационный подход к логистике в медицине [Электронный ресурс]. — URL: <https://euroasia-science.ru/ekonomicheskie-nauki> (дата обращения: 10.09.2020).

КОНКУРЕНЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА

В. В. Салий, д-р экон. наук, профессор

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

Д. В. Глебова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный педагогический университет,

г. Новосибирск, Россия

В статье представлен анализ конкуренции, определены основные тренды современной конкуренции на рынках, переход компаний от соперничества к сотрудничеству с целью создания благоприятного бизнес-пространства для развития. Уход от конкуренции в сферу «голубого океана». Выявлены как традиционные, так и современные технологии в конкурентной борьбе: омниканальные модели продаж, CRM-технологии, виртуальная и дополненная реальность и др.). Предложены некоторые принципы поведения для предприятий в условиях новой конкуренции на рынке.

Ключевые слова: цифровая экономика, конкуренция, коопетитивность, коллаборация, коэволюция, соконкуренция, клиентоориентированность.

Экономика наступившего века особая, она цифровая. Она подразумевает преобразования, цифровую трансформацию на предприятиях и затрагивает процессы как внутри предприятия: технология, управление, администрирование, организация и др., так и вне его: отношения с клиентами, партнерами, конкурентами и другими субъектами в окружении.

Выбор модели осуществления экономического процесса или стратегии деятельности в данных условиях приобретает ключевое значение в деятельности любой организации.

Цифровая экономика влечет за собой и изменения в окружении предприятий, появление новой модели конкуренции. Обычно под конкуренцией понимается борьба за некие источники существования и развития. Такое представление о конкуренции стало трансформироваться исходя из складывающейся практики рыночных отношений.

Новый термин «коэволюция» введен профессором университета Гарварда Дж. Ф. Муром. Под коэволюцией следует понимать совместное воздействие на организацию конкурентного окружения и эволюции самой бизнес-среды — так описано ученым в теории

бизнес-экосистем. По мнению автора термина коэволюция, главной составляющей успеха организации становится скорость создания и представления на рынок инновационного товара или услуги.

Однако «для осуществления любой... инновации необходимы партнеры-потребители и партнеры поставщики. И чем радикальнее инновация, тем больше, глубже и шире должны быть задействованы другие игроки, особенно потребители...».

В соответствии с теорией Дж. Ф. Мура инновационный товар без определенной поддержки не достигнет успеха, а поддержать его могут другие рыночные игроки, объединенные (скооперированные) для достижения общих целей. Поэтому прежний подход к конкуренции, который подразумевает противостояние компаний и продуктов, уже неактуален. Он не учитывает контекст экономического взаимодействия. Он неэффективен в новых условиях.

Преуспевающие компании преобразуют экосистему предпринимательства через реализацию своих рыночных стратегий. Передовые компании переходят от концентрации на победе в конкурентной борьбе к формированию новых единых экосистем, где можно диктовать свои правила и условия работы.

Еще один новый теоретический подход к конкуренции в новых условиях изложили А. М. Бранденбургер и Б. Дж. Нейлбафф, которые отмечают необходимость сотрудничества и соперничества в зависимости от складывающейся на рынке конъюнктуры. Эти авторы вносят в классическую модель пяти сил конкуренции Майкла Портера еще одну силу, шестую, под названием «сателлиты».

На рынке происходит распределение ролей между поставщиками, конкурентами, потребителями и сателлитами. Одним и тем же участником рынка может быть реализована не одна, а несколько ролей одновременно. В ходе разработки бизнес-стратегии организация оценивает перспективы каждой роли из обозначенных выше, в зависимости от контекста складывающейся ситуации.

В отличие от традиционного взгляда на конкуренцию Портера, теории Мура и Бранденбургера–Нейлбаффа говорят не о разделении общего рынка между компаниями-соперниками, а о создании конкурентами совместной ценности.

Следовательно, прежняя модель конкуренции сменяется новой моделью, коопетицией, подразумевающей соединение соперничества и сотрудничества [1].

Особенно это характерно для организаций компьютерной индустрии при разработке программного инструментария, а также в других высокотехнологичных сферах деятельности.

По мере расширения цифровой трансформации появляются разнообразные формы сотрудничества субъектов рыночных отношений. Например, «открытые инновации», когда идеи рождаются как в самой компании, так и свободно поступают извне — от потребителей, поставщиков и из других внешних источников.

Вместе с тем при цифровой экономике вовсе не исключается борьба на рынке, а наоборот, она ужесточается и принимает особые формы. Новые игроки — «продвинутые» в цифровой трансформации предприятия, вследствие своих преимуществ теснят неоцифрованных соперников. Они, подобно вихрю, сметают на своем пути традиционных соперников, не оставляя им шансов оставаться на рынке [2].

Конкурентная борьба разгорается и между цифровыми компаниями с использованием современных средств: искусственного интеллекта, облачных технологий, аналитики «больших данных», робототехники, «блокчейна», «интернет-вещей» и др. Она носит своеобразный характер, отличный от общепринятых подходов, средств нападения и защиты. Традиционные компании также конкурируют между собой с помощью отработанных на практике методов.

Цифровая экономика приводит к ускорению процессов в бизнесе, значительному пересмотру применяемых моделей, их стремительному устареванию. Для конкурентного противостояния, ответов на вызовы рынка компании вынуждены действовать в условиях непрерывных изменений. Быстрота реакции на изменения в окружении, которая сопровождается выводом новых товаров и услуг, становится определяющим фактором в конкурентном противостоянии. «Быстрые компании», «компании-скоростники» опережают своих рыночных оппонентов, реализуя заказы и закрывая потребности своих клиентов с более высокой скоростью. За счет этого преимущества удается привлекать новых клиентов, открывать новые сегменты и рыночные

ниши, развивать уже существующие рынки. Производительность и показатели прибыли в компаниях-скоростниках превышают средний показатель в отрасли в два раза.

Особенности данных компаний в том, что они действуют неожиданно, разрабатывая приемы, основанные на инновационных идеях и технологиях, которые остались незамеченными другими участниками рынка. Атака на соперников такими компаниями происходит неожиданно, практически не оставляя шансов на выживание последним.

Быстрые компании можно обозначить по типам принимаемых направлений действий на «алхимиков», «перехватчиков», «каннибалов», «кооператоров», «инакомыслящих» [3].

В первую группу скоростных компаний входят компании-«алхимики», преобразующие время (нематериальный предмет) в деньги (реальный предмет). Так, примером подобной компании является американская «Домино-пицца», которая даже при минутной задержке курьера при доставке выдает «пострадавшим» клиентам бесплатный товар. Рост числа пиццерий «Домино» по всему миру доказывает эффективность выбранной ими стратегии, поскольку эта цифра превышает уже 10 тыс. отделений.

Компании-«перехватчики» используют тактику вхождения и закрепления позиций на уже занятых рынках с помощью более высокой скорости оказания услуг и выпуска продукции. Яркий пример такого подхода демонстрирует поставщик дверей для промышленных объектов и ангаров *Atlas Doors*. Скорость является главным достоинством этой компании, выполняющей индивидуальные заказы в срок в три раза быстрее основных конкурентов — в течение трех недель.

«Каннибалы» стремятся так действовать на рынке, чтобы их не догнали соперники, и удерживать позицию лидеров. Примером может служить фирма «быстрой» высокой моды, испанская компания ZARA. Они умышленно уничтожают свое детище, заменяя изделия задолго до истечения жизненного цикла товара на более совершенное.

Компании-«кооператоры» имеют уникальную способность превращать недостатки в достоинства и использовать это в качестве

рыночного преимущества. Своих поставщиков «кооператоры» рассматривают как партнеров по реализации новых возможностей. Корпорация *Walmart* передала своим поставщикам право регулировать наличие товаров на полках своих магазинов по методу «не больше — не меньше» (день в день), оперативно пополняя запасы. Благодаря этому сокращена дорогая логистическая цепочка и складские расходы.

В основу развития компаний, называемых «инакомыслящие», заложен уход от применения классических стратегий управления, использование решений, выходящих за границы традиционных подходов, опыта прошлого. Так действовал Генри Форд, который не опирался на мнения специалистов, утверждающих, что такое невозможно.

Пример успешной реализации оригинальных, прорывных задач демонстрирует компания *Tesla* Илона Маска. Производственные площадки используются не только по прямому назначению, но и как полигон для экспериментов, обучения, создания новых идей и решений. Новый день — новые находки и немедленные изменения.

Итак, стратегия «скоростных» «быстрых» компаний позволяет им стать лидерами рынка и долгое время удерживать эти позиции. В этих условиях большинство компаний, пытаясь перестроиться, все-таки не успевают за «скоростниками» и уходят с рынка. Срок существования крупных компаний сократился в полтора раза, многие вынуждены банкротиться. Так, около 52 % фирм из 500 списка *Fortune* с 2000 г. были поглощены или обанкротились [4].

Отказ от прямого соперничества — новый тренд конкуренции. Ким Чан и Рене Моборн предложили делить бизнес-пространство на два типа: «алые океаны» и «голубые океаны» [5]. «Алые океаны» наполнены множеством традиционных и цифровых компаний, конкурирующих за счет улучшения характеристик товаров и клиентоориентированного сервиса. «Голубые океаны» — это свободное, неизведанное пространство, где отсутствуют конкуренты. Высокотехнологичным компаниям удастся проникнуть в эту сферу деятельности благодаря способности создавать новые ценности в виде необычных товаров, инновационных методов производства и принципиально новых способов продажи.

Современная конкуренция ставит как никогда ранее во главу угла клиентоориентированность компаний с вовлечением сотрудников и использованием удобных для клиентов инструментов взаимодействия и обмена информацией. Акцент делается не столько на привлечение внимания потребителя, сколько на его удержание. Увеличивается применение программ лояльности, CRM-стратегий, кэшбеков, продвинутых структур чат-ботов для обработки запросов и претензий покупателей: центры клиентского сервиса, омниканальные модели продаж, геймификация, мобильные приложения, SEO/EM (поисковая оптимизация), виртуальная и дополненная реальность и другие цифровые инструменты.

Инновационные технологии позволяют компаниям осуществлять коллаборации, обеспечивая потребителя технологическими новинками. Но не только: потребитель-клиент получает возможность влиять на деятельность игроков рынка, на их взаимодействия, а следовательно и на конкуренцию в целом. Кроме того, коллаборация обеспечивает организациям извлечение дополнительных выгод (получение определенного синергического эффекта), не принося ущерба другим участникам, снижение уровня неопределенности и повышение устойчивости в конкурентной среде.

Современные изменения в конкуренции требуют иного подхода от предприятий для выживания и дальнейшего развития. Прежде всего следует изменить систему взглядов на конкуренцию, в центр конкурентного соперничества поставить клиентский опыт, скорость разработки и применения инноваций, обеспечивать гибкость в конкурентном взаимодействии, непрерывно меняя методы конкуренции, приспособливая их к изменениям рыночной среды [6, 7, 8].

Таким образом, в данной статье нами были определены основные тренды развития конкуренции в цифровой экономике, а также технологии соперничества в новых условиях хозяйствования, характеризующегося технологическим и информационным прогрессом.

Список литературы

1. Кабрера М. Коопетиция — новое слово в стратегии [Электронный ресурс]. — URL: <https://hbr-russia.ru/management/strategiya> (дата обращения: 23. 09.2020).

2. «Цифровой вихрь»: как традиционным игрокам конкурировать с выскочками digital-индустрии [Электронный ресурс]. — URL: <https://biz360.ru>>tsifrovoy-vikhr-klyucheviye-idei-bisnes-bestsellera (дата обращения: 23.09.2020).
3. Удовлетворенность клиентов и устойчивое развитие бизнеса: рычаги управления // Business Excellence. — 2019. — № 7. — С. 55–60.
4. 6 мегатрендов, которые повлияют на будущее цифровой экономики [Электронный ресурс]. — URL: <https://softline.rub-megatrendov-cifrovoi-ekonomiki> (дата обращения: 23.09.2020).
5. Ким Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. — Москва: Манн, Иванов, Фербер, — 2020. — 336 с.
6. Королёв В. И., Дикуль Е. В. Цифровая трансформация предприятий и ее влияние на изменения конкуренции // Менеджмент в России и за рубежом. 2019. — № 6–45 с.
7. Салий В. В. Время как фактор конкурентоспособности товара // Товароведно-технологические аспекты повышения качества и конкурентоспособности продукции: сборник материалов Всероссийской (национальной) науч.-практ. конференции, Новосибирск, 18 октября, 2019 / [под ред. Ю. Ю. Миллер]; АНОО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2019 — С. 353–359.
8. Антология российских экономических реформ: [монография] / Т. В. Григорова, Д. В. Глебова, Н. В. Лайкова, Т. С. Федосова; Новосиб. гос. пед. ун-т. — Новосибирск: НГПУ, 2019. — 227 с.

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ЭЛЕКТРОННУЮ ТОРГОВЛЮ

Л. Н. Стребкова, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены изменения спроса на товары и услуги из-за карантина, в т. ч. в сфере онлайн-продаж; описаны меры предприятий по преодолению кризиса и укреплению своих позиций на рынке электронной торговли с учетом изменений в поведении потребителей.

Ключевые слова: электронная торговля, пандемия, COVID-19, Интернет, онлайн, ретейлер.

Электронная торговля как внутри страны, так и в рамках международного сотрудничества сегодня выступает одним из ключевых факторов развития экономики в условиях пандемии COVID-19.

Карантин и меры социального дистанцирования привели к росту масштаба электронной торговли, к изменению потребительского поведения, к увеличению объемов продаж, особенно продуктов питания, предметов первой необходимости, товаров для дома и медицинских товаров, значительно повысился спрос на информационно-коммуникационные услуги [4].

Произошло перераспределение каналов продаж, и продавцы и покупатели перешли из офлайна в онлайн, что привело к существенным изменениям в логистике, маркетинге, организации торговли и других аспектах коммерческой деятельности. В то же время большинство россиян вынуждены экономить из-за кризиса, вызванного пандемией COVID-19. Все эти факторы нашли отражение в сложившейся социально-экономической ситуации, изменив количественно и качественно конъюнктуру потребительского рынка.

Во время карантина свой бюджет сократили 59 % россиян, 27 % потребителей сохранили его на прежнем уровне, а 14 % увеличили расходы [1].

Оборот розничной торговли сократился как минимум на четверть, однако спрос на продукты питания вырос как посредством

розничных продаж, так и через Интернет. Большое число потребителей отказались от покупок одежды, обуви, бытовой техники. В три раза уменьшился спрос на авиаперевозки и путешествия.

По разным оценкам, самыми популярными товарами в условиях карантина, заказываемыми онлайн, стали развесные шоколадные конфеты, чипсы, драже в шоколаде, соленые закуски, бульоны быстрого приготовления, смеси для супов, гречневая крупа, дрожжи, макароны, медицинские маски, наборы для фитнеса, антисептики, пижама, компьютерные и офисные кресла [1].

Среди наименее востребованных товаров различные источники указывают фруктовые соки, питьевые йогурты, готовые напитки для детского питания, дезодоранты, кухонные полотенца, пляжные шляпы, чемоданы, сухое горючее для розжига, товары для туризма (табл.) [1].

Самые популярные и непопулярные товары во время карантина [1]

Популярные товары	Рост продаж, %	Непопулярные товары	Падение продаж, %
Гречневая крупа	392 867	Фруктовые соки	89
Антисептик кожный	205 283	Чешки	85
Дрожжи	119 380	Готовые напитки детского питания	83
Смеси для супов	71 666	Дезодоранты	76
Макароны	52 945	Туалетная бумага	74
Медицинские маски	11 673	Кухонные полотенца	73
Набор для фитнеса	3842	Галстук-бабочка	61
Пижама	3463	Коврики пляжные	61
Компьютерные и офисные кресла	2454	Плавки и купальники	60
Развесные шоколадные конфеты	510	Чехлы для чемоданов	48
Чипсы	387	Чемоданы	40
Драже в шоколаде	362	Сухое горючее для розжига	37
Соленые закуски	319	Маринады	30
Бульоны быстрого приготовления	307	Товары для туризма	30

Увеличились объемы реализации лекарственных препаратов, главным образом предназначенных для лечения болезней желудочно-кишечного тракта, обмена веществ, а также сердечно-сосудистых и респираторных заболеваний.

В связи с переходом на удаленную работу наблюдалось небольшое увеличение спроса на ноутбуки и товары для ремонта. Вырос спрос и на спортивное оборудование, т. к. из-за карантина многие потребители перешли на домашние тренировки [5].

Несмотря на то, что магазины, продающие продукты питания и товары первой необходимости, не были закрыты во время режима самоизоляции, многие люди переключились на новый для себя канал покупок — онлайн. Поэтому и многие ретейлеры вынуждены были сосредоточиться на развитии электронной торговли, что в итоге привело к росту среднего чека в онлайн-торговле [2].

Причем потребители проявили интерес к разного рода товарам, делающим их жизнь комфортнее в новых условиях, начиная от товаров, предназначенных для дистанционной работы или учебы, для ухода за собой в домашних условиях, заканчивая мебелью, развлечениями. Вынужденные каникулы способствовали увеличению спроса на детские конструкторы, радиоуправляемые игрушки, развивающие книги. Хотя последствия пандемии вызвали падение продаж на рынке роскоши, это дало дополнительный стимул онлайн-каналам продаж и больше возможностей применять персонализированный подход в обслуживании потребителей [3].

В ситуации распространения коронавируса в лидерах оказались продукты питания, бытовая химия, средства гигиены и зоотовары [1, 2, 5].

В плане медиапотребления в период карантина следует отметить всплеск спроса на видеоконтент, различные приложения, игры, а также социальные сети, образовательные платформы, онлайн-курсы фитнеса и услуги телемедицины [5, 6].

Ради безопасности покупателей и курьерских служб было принято решение отказаться от возможности совершать заказы без предоплаты.

Таким образом, новая реальность привела к необходимости принятия организационных решений по следующим направлениям деятельности:

- изменение логистики,
- контроль доступности товаров в точках продаж,
- важность курьерской доставки «до двери»,
- выбор наиболее эффективных каналов взаимодействия с аудиторией,
- усиление баннерной и контекстной рекламы,
- контроль качества карточек товаров и их соответствие поисковым запросам пользователей, вводимых непосредственно на сайте самого ритейлера, а также на сайтах агрегаторов и маркетплейсов [2].

Электронная торговля укрепила свои позиции, за три месяца самоизоляция около 10 миллионов россиян совершили онлайн-покупки. Количество оплат покупок в Интернете выросло в три раза, а общий оборот интернет-торговли — в 2,3 раза. Несмотря на то, что россияне старались экономить, больше всего покупок было сделано в супермаркетах и магазинах одежды. При этом даже после карантина интерес к онлайн-шопингу не снизился, и средний чек продолжает расти [2].

Традиционная торговля вряд ли полностью восстановится как в организационном, так и в финансовом отношении.

За время карантина многие переосмыслили сам процесс шопинга. Например, посещение торгового центра часто осуществлялось не по необходимости, а было своего рода вариантом проведения досуга. Пандемия способствовала тому, что покупать через Интернет стали те, кто раньше этого не делал, оценив все возможные удобства и преимущества онлайн-покупок (рис. 1). К тому же снижение реальных доходов населения привело к закрытию многих нерентабельных магазинов и некоторых торговых центров [5].

Многие компании, которые раньше вообще не работали в Интернете или не рассматривали всерьез данный канал сбыта, вынуждены были искать новые возможности для бизнеса и стали осваивать рынок электронной торговли, и так находящийся в жесткой конкуренции.



Рис. 1. Ответ на вопрос «В чем главное преимущество покупок онлайн?»

Главный акцент в развитии электронной торговли пришелся на маркетплейсы и онлайн-магазины. Маркетплейсы, которые получили должное развитие еще до пандемии COVID-19, продолжают наращивать свой потенциал и торговые обороты. Это приносит соответствующие изменения в логистические процессы, обеспечивающие торговую деятельность. Так пандемия переместила спрос из офлайна в онлайн и тем самым дала очередной толчок для развития фулфилмент-центров — современного формата склада, обеспечивающего высокоэффективную логистику, необходимую для работы интернет-магазинов и маркетплейсов [6].

Однако, несмотря на рост электронной торговли в период карантина, нельзя не отметить факторы, ограничивающие ее развитие, сдерживающие потребителя в совершении покупки онлайн (рис. 2), среди которых:

- множество мошенников, начиная от продавцов фальсификата и закачивая хакерами, которые воруют данные банковских карт;
- фейковые интернет-магазины, которые возьмут деньги и не привезут товар;
- ресурсы, после посещения которых компьютер может подцепить вирус;
- под видом оригиналов продаются реплики известных брендов;
- товар на картинке не соответствует реальности;
- в отличие от обычного магазина в Интернете бывает сложно доказать сам факт покупки;
- необходимость 100 % предоплаты.

Решение этих проблем требует соответствующего законодательного регулирования интернет-продаж, а также повышения электронной грамотности потребителей.

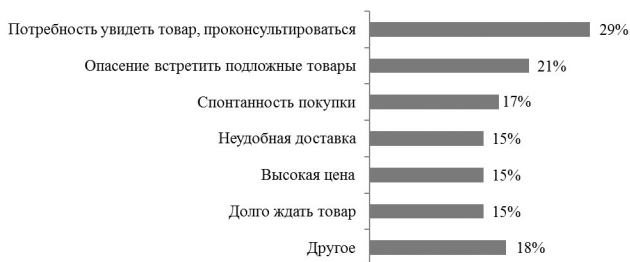


Рис. 2. Ответ на вопрос «Что мешает вам делать покупки онлайн еще чаще?»

Экономическая ситуация, обусловленная пандемией COVID-19, особенно ярко обозначила необходимость совершенствования нормативного, логистического и информационно-технического обеспечения электронной торговли [4].

Также следует отметить, что столь динамичное развитие онлайн-продаж повлияло на покупательское поведение. В условиях интернет-шопинга покупатели склонны к более рациональному поведению, сравнивая товары по разным параметрам перед принятием окончательного, более взвешенного решения — импульсные покупки становятся маловероятными, к тому же потребители внимательнее следят за своими расходами [5].

Список литературы

1. Как изменилось поведение покупателей и продавцов во время пандемии [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4357926> (дата обращения: 21.09.2020).
2. Как покупают онлайн до и во время пандемии: аналитика Data Insight [Электронный ресурс]. — URL: <https://e-pepper.ru/news/kak-pokupayut-onlayn-do-i-vo-vremya-pandemii-analitika-data-insight.html> (дата обращения: 21.09.2020).
3. Коронавирус усилил онлайн-продажи на рынке роскоши, но от обвала на 35–40 % к концу года это не спасет [Электронный ресурс]. — URL: <https://>

- www.rbc.ru/business/14/08/2020/5f3540579a7947691ae3b1f8 (дата обращения: 21.09.2020).
4. Лола И. С., Бакеев М. Б. Пульс мирового рынка электронной коммерции в условиях пандемии COVID-19. — Москва: НИУ ВШЭ, 2020. — 20 с.
 5. Покупательское поведение в период пандемии COVID-19 — часть 3: как адаптироваться к долгосрочным изменениям [Электронный ресурс]. — URL: <https://express.dhl.ru/mezhdunarodnaya-dostavka/eksport-dlya-internet-magazinov/sovety-v-oblasti-elektronnoy-torgovli/pokupatelskoe-povedenie-v-period-pandemii-covid-19-chast-3-kak-adaptirovatsya-k-dolgosrochnym-izmene/> (дата обращения: 21.09.2020).
 6. Российский e-commerce в период пандемии [Электронный ресурс]. — URL: https://business-magazine.online/fn_38299.html (дата обращения: 21.09.2020).

ТОРГОВЛЯ ЗЕРНОМ НА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОВАРНОЙ БИРЖЕ

С. А. Черных, обучающийся

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

Научный руководитель А. А. Быков, канд. экон. наук, внс

СибНИИЭСХ СФНЦА РАН,

Новосибирский государственный аграрный университет

г. Новосибирск, Россия

В статье рассматривается структура электронной биржевой торговли. Рассмотрен алгоритм работы Евразийской торговой системы (ЕТС). Особое внимание уделено анализу положительных и отрицательных факторов электронной биржевой торговли.

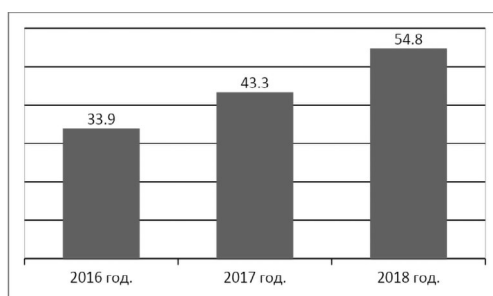
Ключевые слова: электронная биржевая торговля, сельскохозяйственные товаропроизводители, транзакционные издержки, сельскохозяйственные товарные биржи.

Зерновое хозяйство является важной отраслью в экономике страны. Производство зерна положительно воздействует на финансовое состояние малых и средних сельскохозяйственных предприятий и обеспечивает продовольственную безопасность страны. В результате государственной поддержки и частных инвестиций в период 2000–2018 гг. на территории РФ производство зерновых культур увеличилось в два раза. Стоит отметить, что в период 2016–2018 гг. экспорт зерновых культур увеличился в полтора раза (рис.) Однако проблема, связанная с реализацией зерна через механизмы биржевой торговли, на сегодняшний день остается актуальной для большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей. В поисках альтернативы участники российского рынка прибегают к зарубежным биржевым площадкам, которые диктуют свои условия при осуществлении биржевых торгов. В последнее время информационные технологии в сфере бизнеса оказывают значительное влияние на развитие электронной биржевой торговли.

Тема электронных товарных бирж представляет особую актуальность, т. к. в 2019 г. правительством Российской Федерации была утверждена долгосрочная стратегия, направленная на развитие зернового комплекса РФ до 2035 г. [4]. Стоит отметить, что

в рамках данной программы планируется реализовать мероприятия, направленные на развитие биржевой торговли зерном с прозрачным ценообразованием и гарантиями поставки, на внедрение новых инвестиционных проектов, на увеличение оборота фьючерсных контрактов, а также на улучшение инфраструктуры биржевых складов. Данные мероприятия направлены на снижение волатильности цен на зерно.

Экспорт зерновых культур на территории Российской Федерации, млн т.



Поскольку сегодня электронная биржевая торговля на территории РФ находится на стадии развития, то необходимо в качестве примера проанализировать проект в северном районе Казахстана, направленный на создание системы электронных торгов (СЭТ), и выявить преимущества электронной биржевой торговли.

В современных условиях на территории России и Казахстана большинство операций, связанных с реализацией зерна на первичном рынке осуществляются в условиях бартерной торговли (сделок). Участники рынка, обладая недостаточной информацией о конъюнктуре рынка, несут высокие транзакционные издержки. При анализе функционирования действующих товарных бирж России и Казахстана было выявлено: отсутствие эффективного механизма рыночного ценового регулирования и страхования ценовых рисков оказывает негативное влияние на развитие биржевой торговли, поэтому в северном регионе Казахстана был предложен проект для сельскохозяйственных предприятий, оптимизирующий процесс

продвижения сырья (в частности зерновые культуры) посредством интернет-технологий.

СЭТ (ЕТС) представляет собой электронную товарную биржу, в которой все потенциальные участники (покупатели, продавцы, экспедиторы, перевозчики) взаимосвязаны. Основу функционирования СЭТ составляют: уполномоченные банки, которые позволяют сохранить денежные средства участников в системе; уполномоченные склады, в обязанности которых входят операции по анализу качества, хранению и погрузке зерна; уполномоченные страховщики (выполняют функцию, связанную с безопасностью и сохранением средств участников); уполномоченные экспедиторы являются перевозчиками определенных товаров, сырья [5].

В процессе проведения торгов все участники получают полную достоверность коммерческой информации за счет открытости электронной сессии. После заключения сделки между фактическими участниками программа СЭТ (ЕТС) осуществляет ряд операций, связанных с документооборотом, обработкой информации и контролем товара, а также его распределением.

Использование электронных товарных бирж позволяет сократить транзакционные издержки и создать условия открытости всех электронных торгов, осуществить мониторинг состояния рынка; уменьшает риски, связанные с заключением сделок, за счет условий страхования между участниками [6].

Авторы статьи на основе изученной электронной торговой системы ЕТС провели сравнительный анализ. В качестве основных критериев были рассмотрены 2 метода реализации пшеницы (традиционный и с помощью инструментов электронной биржевой торговли — табл. 1, 2).

Таблица 1

Показатели реализации пшеницы 3 класса традиционным методом в Сибирском федеральном округе в расчете на 1000 т пшеницы в 2018–2019 гг., тыс. руб.

Показатели	Значение
<i>1</i>	<i>2</i>
Цена реализации пшеницы 3 кл. после уборки	8900 руб.
Доход от реализации 1000 т	8 900 000 руб.

Окончание табл. 1

1	2
Процент по банковскому депозиту за 6 мес. (6 %)	267 000 руб
Экономический эффект	9 167 000 руб.
Через 6 мес. после уборки урожая	
Цена реализации пшеницы 3 кл.	12 798 руб.
Доход от реализации	12 798 000 руб.
Затраты на хранение	850 000 руб.
Доход от реализации с учетом затрат на хранение	11 948 000 руб.
Экономический эффект	+2 781 000 руб.

Согласно табл. 1 средние и мелкие сельскохозяйственные товаропроизводители, используя традиционный метод реализации пшеницы, теряют часть дохода из-за дезинформации о состоянии рынка и имеют высокие транзакционные издержки.

Таблица 2

Показатели реализации пшеницы 3 класса в Сибирском федеральном округе через электронную товарную биржу в 2018–2019 гг. в расчете на 1000 т пшеницы, тыс. руб.

Показатели	Значение	
	спрос	предложение
Цена реализации пшеницы 3 класса после уборки	11 924 руб.	12 724 руб.
Доход от реализации 1000 т	11 924 000 руб.	12 724 000 руб.
Процент по банковскому депозиту за 6 мес. (6 %)	357 720 руб.	358 700 руб.
Затраты:		
— вознаграждение брокера	5962 руб.	6362 руб.
— другие затраты	500 руб.	500 руб.
Экономический эффект	12 275 258 руб.	13 075 838 руб.
Через 6 мес. после уборки урожая		
Цена реализации пшеницы 3 кл.	13 200 руб.	13 980 руб.
Доход от реализации	13 200 000 руб.	13 980 000 руб.
Затраты на хранение	850 000 руб.	850 000 руб.
Затраты:		
— вознаграждение брокера	13 193	13 973
— другие затраты (интернет-провайдер)	500 руб.	500 руб.
Доход от реализации с учетом всех затрат	12 336 307 руб.	13 115 527 руб.
Экономический эффект	+61 049 руб.	+39 689 руб.

Данные табл. 2 свидетельствуют, что использование инструментов электронной биржевой торговли позволит производителям в среднем сократить транзакционные издержки на 10–15 %, что означает увеличение прибыли на 50–100 %.

Проведенные исследования существующих электронных товарных бирж России и Казахстана позволили выделить положительные и отрицательные стороны использования данных биржевых систем.

Положительные факторы использования электронных товарных бирж:

- большинство процессов автоматизируется, что сокращает потерю времени и средств [1, с. 37];
- возможность проведения открытых торгов;
- создание условий для свободного информационного обмена;
- формирование информационных банков о субъектах рынка [2, с. 82];
- заключение единичных биржевых контрактов, объем которых незначителен;
- ценообразование происходит не на договорной основе, а посредством спроса и предложения;
- участники торгов действуют не лично, а через биржевых посредников;
- возможность распределения товара в зависимости от определенных критериев участника биржевых торгов (качество, условия хранения);
- достоверность информации о товаре и безопасность сделки;
- получение дохода от предоставления участникам торгов страховых услуг по защите от случайных рисков.

К отрицательным можно отнести [3, с. 55]:

- возможное отсутствие товара на рынке;
- торги на бирже могут осуществляться без реальной поставки.

Таким образом, электронные товарные биржи являются эффективным инструментом для осуществления электронных торгов. Для фактических участников (продавцы и покупатели) система ЕТС предоставляет открытую информацию об участниках торгов, позволяет выбирать подходящий вариант определенного предложения. Для функциональных участников (банки и склады, экспедиторы

и перевозчики) данная система предоставляет достоверную информацию о сделках, а также получение гарантированной оплаты за собственные (ранее выставленные на торговую площадку) услуги.

Список литературы

1. Быков А. А. Развитие электронных товарных бирж на территории России и стран ЕАЭС / А. А. Быков, С. А. Черных // Междисциплинарная интеграция как двигатель научного прогресса: сборник материалов Международной науч.-практ. конференции. — Новосибирск, 2020. — С. 32–38.
2. Быков А. А. Резервы снижения транзакционных издержек в зерновом подкомплексе Северо-Казахстанской области за счет современных биржевых инструментов (в рамках кластерной политики) // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. — 2012. — Т. 12. — № 2. — С. 81–91.
3. Быков А. А. Актуальные проблемы реализации зерна на электронной товарной бирже // Информационные технологии в стратегии реиндустриализации АПК региона: сборник материалов Межд. науч.-практ. конф., посвящ. 100-летию высшего аграр. образования на Урале, Пермь, 28–29 марта, 2018; Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова. — 2018. — С. 54–56.
4. Об утверждении Долгосрочной стратегии развития зернового комплекса Российской Федерации до 2035 года [Электронный ресурс]. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/560974985> (дата обращения: 03.09.2020).
5. Стукач В. Ф., Елкина В. Н. Инфраструктура регионального рынка зерна [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=20065251> (дата обращения: 05.09.2020).
6. Стукач В. Ф., Елкина В. Н. Инфраструктура зернового рынка Омской области [Электронный ресурс]. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20206198> (дата обращения: 07.09.2020).

СОВРЕМЕННЫЕ БИЗНЕС-ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТПЛЕЙСОВ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

Ж. П. Шнорр, д-р экон. наук, доцент

Новосибирский государственный университет
экономики и управления,
г. Новосибирск, Россия

В статье исследованы основные бизнес-тренды развития современных цифровых торговых площадок — маркетплейсов, их влияние на трансформацию потребительского рынка.

Ключевые слова: маркетплейс, потребительский рынок.

Одна из популярных и наиболее обсуждаемых тем в мировом научном и деловом сообществе — процесс цифровой трансформации и цифровизации экономического ландшафта. К особенностям происходящих преобразований необходимо отнести появление и активное развитие прогрессивных технологических решений — цифровых платформ и цифровых экосистем, оказывающих важное влияние на характер организации предпринимательства и взаимодействий экономических агентов, в т. ч. в сфере товарного обращения и потребительского рынка.

Цифровую платформу следует рассматривать в контексте нескольких аспектов: платформа как высокотехнологичное цифровое решение; платформа как цифровая бизнес-модель; платформа как современный высокотехнологичный элемент открытой цифровой инфраструктуры потребительского рынка, направленный на коллаборацию усилий субъектов товаропроводящей сети с целью повышения эффективности их деятельности, синхронизации усилий поставщиков и покупателей в режиме реального времени.

Цифровая торговая площадка, или маркетплейс, — современная цифровая платформа, обеспечивающая транзакции между поставщиками и потенциальными клиентами на потребительских рынках товаров в глобальной сети Интернет [1]. В современных условиях маркетплейс становится доминирующей формой организации продажи товаров и услуг, обеспечивающей субъектам товародвижения

инфраструктурную и информационную поддержку в продвижении и реализации товаров. По мнению экспертов, экономические агенты, прежде всего ритейлеры, активно стремятся к формату маркетплейсов и товарных агрегаторов, поскольку цифровые торговые площадки предоставляют комфортные условия для ведения бизнеса и деловых коммуникаций. Покупатели получают возможность приобрести товары от разных поставщиков на одной цифровой платформе — маркетплейсе. Неоспоримыми достоинствами маркетплейсов или цифровых торговых площадок по сравнению с другими экономическими агентами товаропроводящей сети являются современные цифровые технологии товародвижения и маркетинга, клиентоориентированность и персонафицированность продаж, многоканальные логистические услуги, широкая ассортиментная линейка и широкий диапазон цен на товары. Отметим, что подробно преимущества, особенности маркетплейсов, модели масштабирования и способы монетизации их деятельности рассмотрены нами в отдельной статье [2, 3].

Применительно к данному исследованию интерес представляют основные бизнес-тренды развития маркетплейсов, их влияние на современный российский потребительский рынок, в т. ч. в условиях коронакризиса, что представлено далее.

Опережающий рост маркетплейсов по сравнению с другими онлайн-ритейлерами, появление крупных игроков, лидерство маркетплейсов на потребительском рынке электронной коммерции.

В России маркетплейсы стали лидерами рынка электронной коммерции — 60 % крупнейших субъектов электронной коммерции в той или иной мере выполняют функции маркетплейса [4]. Рост сегмента маркетплейсов на рынке электронной коммерции впервые отмечен в 2017–2018 гг. и был связан с запуском агрегатора товаров «Беру», проект реализован корпорациями «Яндекс» и «Сбербанк». К моменту старта совместного проекта привлекательность маркетплейса «Беру» оценили более тысячи производителей и продавцов товаров, а также почти 4 млн пользователей ежемесячно [5]. На маркетплейсе «Беру» товарная линейка насчитывает более 100 тыс. ассортиментных позиций следующих товарных групп: товары бытовой техники и электроники, товары для красоты и здоровья, дома

и дачи, товары для животных и продукты питания. В этот же период времени компания «Mail.ru Group» стала активно развивать маркетплейс «Pandao» по продажам китайских товаров, «М. Видео» — маркетплейс «Goods».

Признанными лидерами в сегменте деятельности маркетплейсов и интернет-магазинов являются хорошо известные цифровые торговые площадки *Wildberries.ru*, *Ozon.ru* и др., темпы роста операционной деятельности которых в 2019 г. превышают 80 % (рис.) [5].

Усиление влияния в условиях коронакризиса, перераспределение рынка непродовольственных товаров из офлайн-сегмента в сторону маркетплейсов, завершение трансформации «классических» интернет-магазинов в маркетплейсы.

В период самоизоляции и коронакризиса в 1 полугодии 2020 г. маркетплейсы уверенно демонстрируют значительный рост всех показателей операционной деятельности. Так, реализация непродовольственных товаров выросла почти в 2 раза, что свидетельствует как о перераспределении потребительского рынка из офлайн-сегмента и сегмента непродовольственных интернет-магазинов в сторону сегмента маркетплейсов, так и завершении этапа трансформации для многих «классических» интернет-магазинов в маркетплейсы.

ТОР-10 крупнейших маркетплейсов и интернет-магазинов России в 2019 г. [5]

#	Магазин	Онлайн-продажи, млн руб.		Заказы, тыс.		Средний чек, руб.	
		2019	рост	2019	рост	2019	рост
1	<i>Wildberries.ru</i> Одежда, обувь и аксессуары	210 600	89%	152 510	110%	1 380	-10%
2	<i>Sitilink.ru</i> Электроника и техника	90 420	24%	8 220	7%	11 000	15%
3	<i>Ozon.ru</i> Универсальные магазины	80 690	93%	32 260	107%	2 500	-7%
4	<i>Mvideo.ru</i> Электроника и техника	57 500	9%	5 220	14%	11 020	-4%
5	<i>Dns-shop.ru</i> Электроника и техника	53 720	40%	6 810	30%	7 890	7%
6	<i>Lamoda.ru</i> Одежда, обувь и аксессуары	40 000	25%	11 430	31%	3 500	-5%
7	<i>Aliexpress.ru</i> Универсальные магазины	35 940	162%	5 530	154%	6 500	3%
8	<i>Apteka.ru</i> Красота и здоровье	34 230	171%	21 730	175%	1 580	-1%
9	<i>Eldorado.ru</i> Электроника и техника	27 580	13%	3 500	8%	7 880	5%
10	<i>Vseinstrumenti.ru</i> Товары для дома	26 900	51%	3 800	50%	7 080	0%

К примеру, на торговой площадке *Ozon.ru*, старейшего российского онлайн-ритейлера, процент оборота товаров, проданных

внешними продавцами (селлерами) в период самоизоляции и коронакризиса, впервые превысил 50 % совокупной выручки онлайн-ритейлера. Это является одним из основных признаков маркетплейса и завершенности процесса преобразования классического интернет-магазина в маркетплейс, в целом — в усилении влияния маркетплейсов на потребительский рынок и сферу товарного обращения в нашей стране [6].

Укрупнение маркетплейсов, экспансия трансграничных маркетплейсов на российский потребительский рынок, усиление конкурентной борьбы между маркетплейсами.

Укрупнение маркетплейсов достигается посредством встраивания и вхождения в них крупных интернет-магазинов; производителей и продавцов известных брендов, которые не имеют своих онлайн-продаж, включая ритейлеров по продаже продуктов питания (фуд-ритейлеров).

Также наблюдается интеграция российских маркетплейсов с зарубежными цифровыми площадками. К числу крупных сделок последних лет следует отнести реализацию совместного проекта в 2019 году Российского фонда прямых инвестиций, российских компаний сотовой связи «Мегафон», «*Mail.ru Group*» и крупнейшей китайской цифровой компании «*Alibaba Group*». По подсчетам экспертов, стоимость вновь созданной компании «*AliExpress Russia*» оценивается 2 млрд долл. Активы совместного предприятия включают ресурсы «*Alibaba Group*» в России и трансграничные операции цифрового гиганта на российском потребительском рынке; маркетплейс «*Pandao*», который принадлежит компании «*Mail.ru Group*». Китайский маркетплейс владеет 55,7 % капитала объединенной цифровой платформы, также китайская компания стала владельцем 10 % капитала компании «*Mail.ru Group*» [7].

Совместное предприятие в ближайшей перспективе будет включать в себя текущие локальные и трансграничные маркетплейсы «*Alibaba Group*» в России, в т. ч. бизнес международной платформы электронной коммерции «*AliExpress*» и российской B2C площадки «*Tmall*». Компания «*Mail.ru Group*» также передаст в совместное предприятие свой бизнес в сфере *e-commerce* — маркетплейс «*Pandao*». Кроме того, «*AliExpress Russia*» и «*Mail.ru Group*»

заклучают соглашение о стратегическом сотрудничестве, которое подразумевает, помимо прочего, обмен трафиком и продуктовыми инициативами. В рамках совместного маркетплейса планируется расширить экосистему сервисов [7, 8].

Другой пример — российская цифровая торговая площадка «Яндекс.Маркет» и крупнейший турецкий маркетплейс «*Hepsiburada.com*» заключили договор о стратегическом сотрудничестве, в результате которого российским покупателям стали доступны многие товары турецких производителей: одежда, обувь, товары для дома, бытовая техника и др. На маркетплейсе «*Hepsiburada.com*» представлено около 20 тыс. продавцов и 2 тыс. брендов. Ежемесячно сайт посещают около 21 млн пользователей [8, 9].

В нашей стране также имеется ряд проектов по развитию российских маркетплейсов, ориентированных на трансграничную экспансию. Следует упомянуть маркетплейс *Bringly.ru*, который в 2018 г. был специально создан компанией «Яндекс» совместно со «Сбербанком России» для продажи товаров на трансграничных рынках. Цифровая торговая площадка *Joom.ru* реализует китайские товары не только российским, но и европейским покупателям.

Маркетплейс *Joom.ru* ориентирован на развитие бизнес-модели, обеспечивая прямые продажи производителей широкого ассортимента товаров из Китая с покупателями, минуя посредников, что обеспечивает приемлемые и конкурентоспособные цены. Сравнительно низкие цены на товары привлекают покупателей и повышают плотность покупательского трафика, что стимулирует производителей товаров к устойчивому и долгосрочному сотрудничеству с маркетплейсом.

Компания *Joom.ru* открыла свой офис в Латвии, а в 2019 г. представители *Joom* заявили о своих планах по интенсивному освоению потребительского рынка Франции, с тем чтобы в перспективе выйти на рынки остальных стран Европейского союза, потеснив позиции *Amazon.ru*. В ближайших планах ритейлера — переход от продажи товаров исключительно китайских производителей к мультиформатному пулу поставщиков посредством привлечения ряда европейских брендов и магазинов [10].

Также экспансию на внешние рынки осуществляют *Wildberries.ru*, *Ozon.ru*, *Lamoda.ru*.

Проникновение маркетплейсов в сегмент офлайн-продаж, диверсификация каналов продаж и сервисов для покупателей, реализация омниканальной модели бизнеса.

Маркетплейсы начинают выходить в сегмент офлайн-продаж и открывают малоформатные магазины по типу «стрит-ритейла»: крупнейшие маркетплейсы *Wildberries.ru*, *Ozon.ru*, *Lamoda.ru* активно ищут сравнительно небольшие торговые площади в пределах 40–70 кв. м в местах с высоким покупательским трафиком в центральной части мегаполисов.

Необходимость развития магазинов офлайн-сегмента маркетплейсы усматривают в формировании и повышении лояльности омниканальных покупателей. Мировой опыт убедительно свидетельствует, что открытие традиционных магазинов обуславливает двукратный рост онлайн-заказов у маркетплейсов. Также средний чек омниканальных покупателей в 2 раза превышает расходы на приобретение товаров у обычных онлайн- или офлайн-покупателей.

Для повышения лояльности клиентов и покупательского трафика маркетплейсы повышают уровень цифрового сервиса; расширяют свой функционал (логистика, маркетинг, оценка и рейтинг поставщиков, юридическое сопровождение); запускают различные площадки, ориентированные на тот или иной сегмент покупателей; совершенствуют и четко структурируют пользовательский интерфейс; стремятся обеспечивать функцию *full-service*, в рамках которой маркетплейсы не только агрегируют информацию о различных продуктах и услугах с дальнейшей рекомендацией потребителю, а реализуют весь *delivery*-процесс взаимодействия с клиентом.

Исследование основных бизнес-трендов позволяет обозначить паттерны развития маркетплейсов в среднесрочной перспективе:

1. Глобализация и консолидация маркетплейсов, усиление конкуренции между глобальными игроками (прежде всего китайскими и американскими) и российскими маркетплейсами.

2. Рост конкуренции между крупными интернет-магазинами и маркетплейсами, открытие торговыми сетями собственных

маркетплейсов, дальнейшее развитие интернет-магазинов у сетевых ритейлеров с их интеграцией на площадки маркетплейсов.

3. Дальнейшее перераспределение онлайн-сегмента потребительского рынка между крупнейшими маркетплейсами и федеральными торговыми сетями.

4. Расширение присутствия на маркетплейсах субъектов малого и среднего предпринимательства с целью развития электронного бизнеса на базе готовых цифровых платформ с минимальными оборотными средствами. Площадки маркетплейсов предоставляют субъектам малого и среднего бизнеса разнообразные варианты сотрудничества, многие из которых предполагают минимальные барьеры для входа на рынок, в т. ч. на потребительские рынки третьих стран.

5. Омниканальность маркетплейсов.

6. Формирование цифровой экосистемы, интегрирующей продажи продуктов питания, готовой еды, лекарств, сервисов по мгновенной доставке, магазинов, предприятий общественного питания, служб доставки и других организационных форм ведения бизнеса на потребительском рынке, направленной на развитие систем жизнеобеспечения населения.

7. Развитие цифровых сервисов для покупателей по социальному шоппингу и социализация маркетплейсов.

8. Реализация универсальной ассортиментной линейки, расширение ассортимента товаров за счет продуктов питания у маркетплейсов, традиционно ориентированных на продажи непродовольственных товаров.

9. Развитие торговой инфраструктуры в офлайн-сегменте, открытие офлайн-витрин и магазинов, интеграция онлайн- и офлайн-сегмента на площадках крупнейших маркетплейсов.

Таким образом, бизнес-тренды развития маркетплейсов свидетельствуют о повышении их роли в онлайн-сегменте продаж, проникновении в офлайн-сегмент, влиянии на трансформацию потребительского рынка в условиях цифровизации. В дальнейшем необходимы исследования по формированию инструментария интеграции маркетплейсов, их роли в формировании распределительно-логистических

систем и усилении интеграционных процессов на потребительском рынке как в онлайн-, так и офлайн-сегментах.

Список литературы

1. Месропян В. Цифровые платформы — новая рыночная власть [Электронный ресурс]. — URL: https://docviewer.yandex.ru/view/1_017_072_918/ (дата обращения: 20.09.2020).
2. Шнорр Ж. П. О влиянии цифровых технологий на современную розничную торговлю / Ж. П. Шнорр // *Мировая экономика XXI века: эпоха биотехнологий и цифровых технологий*: сб. науч. тр. — Москва: ООО «КОНВЕРТ», 2020. — С. 41–43.
3. Шнорр Ж. П. Развитие современных цифровых торговых площадок: особенности, модели, тренды / Ж. П. Шнорр // *Экономическая политика и ресурсный потенциал региона: сб. статей III Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. уч.*, Брянск, 21–22 мая, 2020 г. — Брянск: Брян. гос. инженерно-технол. ун-т, 2020. — С. 413–419.
4. 10 трендов в развитии маркетплейсов и экосистем [Электронный ресурс]. — URL: https://news.rambler.ru/other/42_416_248-10-trendov-v-razvitiimarketpleysov-i-ekosistem/ (дата обращения: 21.09.2020).
5. TOP-100 Интернет-магазинов: рейтинг 2019 [Электронный ресурс]. — URL: https://datainsight.ru/sites/default/files/DI-TOP100-2019_0.pdf (дата обращения: 21.09.2020).
6. Продажи Ozon выросли почти втрое во время пандемии [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/09/03/838679-prodazhi-ozon-virosli-pochti-vtroe> (дата обращения: 21.09.2020).
7. Инвесторы вложили в российский e-commerce рекордную сумму [Электронный ресурс]. — URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/25/06/2019/5d11f6309a7947bf953b0fe6 (дата обращения: 21.09.2020 г.).
8. «Яндекс» выведет крупнейший турецкий маркетплейс на российский рынок [Электронный ресурс]. — URL: https://www.the-village.ru/business/news/326_049-hepsiburada (дата обращения: 21.09.2020).
9. Гаврюшин О. Ю. Новые направления развития трансграничной электронной торговли / О. Ю. Гаврюшин // *Российский внешнеэкономический вестник*. — 2019. — № 6. — С. 107–117.
10. Digital shopping app JOOM targets France in challenge to Amazon [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.reuters.com/article/us-joom-france-expansion-idUSKCN1QA2RL> (дата обращения: 22.09.2020).

УДК 338.435

**ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ ДОХОДОВ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ**

К. С. Афанасьева, обучающийся

Научный руководитель И. Н. Новикова, ст. преподаватель

Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации,
г. Гомель, Республика Беларусь

В статье представлены финансовый анализ доходов сельскохозяйственных предприятий, их детализация. Проведена градация как самостоятельно заработанных средств, так и некоторых видов финансовой помощи государства стратегически значимым отраслям.

Ключевые слова: доходы организации, классификация доходов, государственная финансовая поддержка отраслей, самофинансирование.

Сельское хозяйство является стратегической отраслью. В средствах массовой информации давно ведутся разговоры о переходе отечественного сельского хозяйства на самофинансирование. В жестких условиях рыночной конкуренции основной целью деятельности любой коммерческой организации является получение наибольшей прибыли, напрямую зависящей от величины получаемых доходов и понесенных расходов. Именно прибыль является основным источником пополнения оборотного капитала, обновления материально-технической базы, обеспечения социальных потребностей коллектива, фактором стабильности существования организации, т. е. развития бизнеса. Поэтому особую актуальность приобретает организация учета и анализ основного фактора формирования прибыли — доходов организации.

Цель работы — исследовать применяемые подходы к классификации доходов организации для выделения отраслевой специфики сельскохозяйственных организаций.

Материалы и методика исследований. Доходы организации находятся под влиянием большого числа факторов: как внешних, так и внутренних. Именно предпринимательская активность и способность спрогнозировать ситуацию на рынке являются залогом стабильности получения доходов.

Бухгалтерский учет и анализ доходов организации выступают объективной необходимостью для субъектов различных организационно-правовых форм и масштабов. Однако бухгалтерский учет доходов на валовой основе не позволяет руководству организации получать необходимую информацию для оценки фактического состояния дел в бизнесе и прогнозирования возможных изменений.

Для ведения бухгалтерского учета и составления отчетности все организации группируют доходы по направлениям деятельности и условиям получения доходов: доходы по текущей деятельности; доходы по инвестиционной деятельности; доходы по финансовой деятельности. Это общепризнанный как в отечественной, так и в мировой практике подход. Он позволяет разным внешним пользователям отчетности единообразно понимать объемы и стабильность получения доходов.

В условиях инфляционной экономики данный фактор нельзя не учитывать, поскольку она по-разному влияет на инвестиционные возможности организации. При прочих равных условиях, чем дольше длительность производственного цикла, тем выше негативное влияние инфляции на доходы организации и финансовые результаты ее деятельности. Поэтому при проведении анализа динамики доходов целесообразно проводить расчеты исходя из номинального и реального (с учетом действия инфляции) дохода.

Помимо этого девальвация белорусского рубля по-разному влияет на доходы субъектов предпринимательской деятельности работающих только на внутреннем рынке, являющихся импортерами сырья, материалом или экспортерами продукции: при анализе доходов надо выделять долю зависимых от валютного курса доходов.

Для целей управления бизнесом, помимо стандартных и универсальных критериев классификации доходов, приемлемых для всех субъектов предпринимательской деятельности, необходима

выработка и обоснование таких критериев, которые будут учитывать специфику организации конкретного бизнеса.

Организации агропромышленного комплекса получают активную государственную поддержку практически во всех странах мира. Эта отрасль пользуется широким комплексом мер государственной поддержки, которые включают меры субсидирования, торговой защиты, льготы и специализированное регулирование. Для каждого из этих блоков на международном уровне предусмотрено регулирование, включающее различные инструменты, в т. ч. льготное и безвозмездное финансирование предприятий и отраслей агропромышленного комплекса. Поскольку формирование правил международной торговли происходит в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) с участием большого круга государств, систему государственной поддержки сельского хозяйства любой страны мира необходимо выстраивать с учетом международных требований [1].

Отечественные сельхозпроизводители также получают государственную поддержку. Как отмечает Л. В. Корбут, «посредством поддержки сельхозпроизводителей государства стремятся обеспечить собственную продовольственную безопасность, защитить национальный рынок, повысить доходы сельскохозяйственных производителей, сохранить почвенно-земельные ресурсы, нравственные ценности и самобытные традиции» [2]. Финансирование за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов непосредственно субъектов, осуществляющих деятельность в области сельскохозяйственного производства, возможно в следующих формах: субсидирование деятельности, компенсация потерь сельскохозяйственных товаропроизводителей при установлении диспаритета цен, оказание индивидуальной государственной поддержки. Поэтому при аналитической оценке доходов сельскохозяйственных организаций надо учитывать объемы помощи.

При анализе состава, структуры и динамики доходов по текущей деятельности сельскохозяйственных организаций необходимо выделить финансовую помощь, предоставленную государством для финансирования текущих расходов. При проведении анализа доходов по инвестиционной деятельности целесообразно выделять доходы, признаваемые таковыми в сумме начисленной амортизации

в течение срока полезного использования основных средств и нематериальных активов, приобретенных за счет средств финансовой помощи, предоставленной государством.

Таким образом, выделение в составе доходов сельскохозяйственных организаций самостоятельно полученных доходов и полученных от государства позволит организации определить уровень самофинансирования деятельности. Также нужно отметить, что при такой системе видна динамика бизнес-активности субъекта хозяйствования.

Список литературы

1. Обзор мирового опыта предоставления государственной поддержки сельского хозяйства Департамента агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. — URL: http://www.eurasiancommission.org/tu/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/sxs/Documents/2016.pdf. (дата обращения: 24.09.2020).
2. Корбут Л. В. Система государственной поддержки сельскохозяйственных производителей / Л. В. Корбут [Электронный ресурс]. — URL: http://www.bseu.by:8080/bitstream/edoc/28707/1/Korbut_L.V._S._58_64.pdf. (дата обращения: 24.09.2020).

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

С. В. Басенкова, канд. экон. наук, доцент

А. А. Петров, канд. экон. наук

Агентство по развитию сельских территорий Ульяновской области,
г. Ульяновск, Россия

В статье рассматривается роль малых форм хозяйствования в аграрном производстве Ульяновской области. Представлены основные направления государственной поддержки малых форм хозяйствования на селе и ее социально-экономический эффект.

Ключевые слова: малые формы хозяйствования, сельскохозяйственный потребительский кооператив, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, аграрное производство, тенденции развития, направления государственной поддержки.

Малые формы хозяйствования в современных реалиях рассматриваются как важнейшая хозяйствующая категория, деятельность которой во многом определяет объемы аграрного производства, рост доходов сельских тружеников, обеспечение занятости, сохранение и устойчивое развитие сельских территорий. В Ульяновской области по состоянию на 01.09.2020 этот сектор экономики представлен 183 тыс. ед. личных подсобных хозяйств, из которых более 13 тыс. ед. — товарных, 793 крестьянские (фермерские) хозяйства и 83 сельскохозяйственные потребительские кооперативы. Из общего числа 59 кооперативов являются снабженческо-сбытовыми, 24 — перерабатывающими. При этом 77 % зарегистрированных кооперативов являются работающими, в то время как в среднем по России этот показатель по итогам прошлого года составил 58,5 %.

В рейтинге субъектов Российской Федерации по количеству вновь созданных кооперативов на 10 июля 2020 г. Ульяновская область находится на 10 месте, а среди субъектов Приволжского федерального округа — на 3 месте, уступая только республикам Башкортостан и Татарстан [6].

В последние годы значительная доля сельскохозяйственной продукции приходится на малые формы хозяйствования (МФХ).

В структуре валовой продукции сельского хозяйства доля продукции, произведенной в этом секторе экономики, составляет 52,4 %, в т. ч. растениеводства — до 47,6 %, животноводства — до 62,3 % (рис. 1).

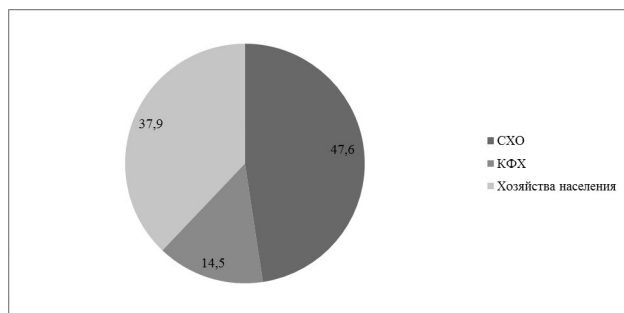


Рис. 1. Производство продукции по категориям хозяйств в 2019 г., %

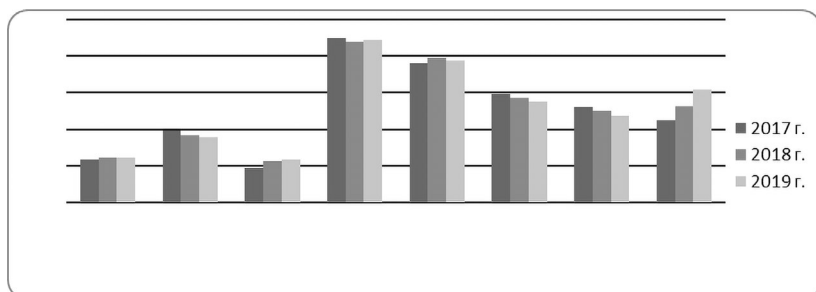


Рис. 2. Доля МФХ в производстве отдельных видов сельскохозяйственной продукции в 2017–2019 гг., %

В общем объеме производства доля сельскохозяйственной продукции по видам в малых формах хозяйствования также достаточно высока: в производстве мяса достигает 52 %, молока — 55 % и яиц — 61,7 %. Малые формы хозяйствования производят практически весь объем картофеля и овощей, их доля в структуре этого вида продукции всех категорий хозяйств составила соответственно до 89 и 79 % (рис. 2).

Малые формы аграрного бизнеса выполняют важнейшие функции в аграрной экономике, в т. ч. производят экологически чистую

сельскохозяйственную продукцию; формируют конкурентную рыночную среду; обеспечивают занятость; создают условия для устойчивого развития сельских территорий, при этом имея ряд конкурентных преимуществ по сравнению с крупными сельскохозяйственными организациями. Эта категория сельскохозяйственных товаропроизводителей способна гибко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, в короткий срок менять направление своей деятельности, оперативно принимать важные управленческие решения.

Слабыми сторонами деятельности малых форм хозяйствования являются: небольшой объем доступных ресурсов, сложность процесса реализации, дефицит мощностей для хранения, переработки и фасовки продукции, использование экстенсивных технологий, в т. ч. ограниченность использования качественных семян, элитного скота, кормов, удобрений, ядохимикатов и других элементов интенсивных технологий [1, с. 22].

Вследствие чего эффективное развитие малых форм хозяйствования возможно в рамках системы сельскохозяйственной потребительской кооперации, которая позволяет объединить преимущества индивидуального производства и крупного агробизнеса [5].

В динамике лет наблюдается рост объемных показателей деятельности кооперативов (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика развития потребительской кооперации
в Ульяновской области**

Показатели	Годы			Показатель роста 2019 г. к 2017 г., %
	2017	2018	2019	
<i>I</i>	2	3	4	5
Численность членов кооператива, ед.	5873	5501	6118	104,2
Обеспечена занятость населения, чел.	8025	8901	9766	121,7
Создано рабочих мест, ед.	132	119	179	135,6
Объем произведенной сельхозпродукции: молоко, тыс. т	21,7	22,6	24,8	114,3
мясо, т	19,6	54,4	91,8	в 4,7 р.

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
овощи, тыс. т	5,8	8,8	11,0	189,7
Произведено и реализовано кормов, т	477,3	334,0	846,0	177,3
Доход от реализации — всего, млн руб.	477,3	522,4	653,2	136,9
в т. ч. молока	449,0	425,7	524,0	116,7
мяса	4,4	9,75	18,5	в 4,2 р.
овощей	7,05	29,3	48,4	в 6,7 р.

Так, с 2017 г. денежная выручка от реализации сельскохозяйственной продукции кооперативов увеличилась на 36,9 %, в т. ч. по молоку — на 16,7 %, мясу — в 4,2 раза, по овощам — в 6,7 раза.

В структуре выручки от реализации продукции кооперативов по годам от 94 до 80,2 % приходится на выручку от реализации молока. Данный показатель в 2019 году увеличился по сравнению с 2017 годом преимущественно за счет увеличения объемов продаж (на 87 %), а также за счет роста цен (на 12,7 %). Рост выручки от реализации мяса обусловлен существенным увеличением объемов продаж (в 4,7 раза). Увеличилась выручка от реализации овощной продукции в кооперативах: рост объемов реализации на 55,4 %, цены — на 44,6 %.

Развитие кооперации на селе способствует решению социальных проблем, прежде всего снижению бедности. Кооперативами Ульяновской области обеспечена занятость для 9766 сельских жителей, численность членов достигла 6118 человек. В 2019 г. в сельскохозяйственных потребительских кооперативах было создано 172 рабочих места, что на 35,6 % выше по сравнению с 2017 г.

Устойчивое развитие малых форм во многом обусловлено серьезной государственной поддержкой, сумма которой в 2019 г. в Ульяновской области по всем направлениям составила 229,7 млн руб.

Одним из направлений государственной поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов являются гранты на развитие материально-технической базы, общая сумма которой за период 2016–2019 гг. составила 128 млн руб. Показатели, характеризующие развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов, получивших государственную поддержку в 2017 г., представлены в табл. 2.

Таблица 2

Динамика развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов, получивших государственную поддержку, 2017–2019 гг.

Показатели	Годы			2019 в % к	
	2017	2018	2019	2017	2018
Количество субъектов-грантополучателей, ед.	8	7	5	62,5	71,4
В среднем на 1 кооператив, тыс. руб.	2687,5	7000,0	9000,0	в 3,3 р.	128,6
Создано рабочих мест, ед.	32	5	6	19,0	120,0
Среднемесячная заработная плата, руб.	11 216	15 049	12 187	108,7	81,0
Рентабельность, %	3,8	4,4	4,1	0,3пп	–0,3пп

Количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов — получателей государственной поддержки по всем направлениям в 2018 и 2019 гг. составило соответственно 21 и 32 ед., или 45 и 49 % от общего количества в регионе.

Одной из самых гибких и динамично развивающихся форм организации производства в регионе являются крестьянские (фермерские) хозяйства, количество которых в 2017–2019 гг. возросло в 1,3 раза. Определяющее значение в позитивной тенденции развития этой категории сельскохозяйствопроизводителей имеет реализация различных направлений государственной поддержки, экономический и социальный эффект которой представлен в табл. 3.

Таблица 3

Финансовое обеспечение и эффективность развития крестьянских (фермерских) хозяйств, получивших грантовую поддержку, 2017–2019 гг.

Показатели	Годы			2019 г. в % к	
	2017	2018	2019	2017 г.	2018 г.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
<i>Программа «Начинающий фермер»</i>					
Количество грантополучателей, ед.	30	29	25	83,3	86,2
Средний размер гранта, тыс. руб.	1803	2017	2192	121,6	108,7
Количество созданных рабочих мест, ед.	45	48	42	93,3	87,5

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6
Среднемесячная заработная плата, руб.	6736	9416	10 232	151,9	108,7
Рентабельность, %	29,3	28,7	27,6	-1,7 пп.	-1,1 пп.
<i>Программа «Развитие семейных животноводческих ферм»</i>					
Количество грантополучателей, ед.	9	7	6	22	66,7
Средний размер гранта, тыс. руб.	4789	6086	5383	112,4	88,5
Количество созданных рабочих мест, ед.	27	21	19	67,0	90,5
Среднемесячная зарплата, руб.	7982	11 255	30 569	в 3,8 р.	в 2,7 р
Рентабельность, %	22,2	20,8	23,6	1,4 пп.	2,8 пп.

Данные таблицы свидетельствуют о сокращении количества грантополучателей в динамике лет при одновременном увеличении среднего размера предоставляемого гранта. Учитывая факт сокращения количества грантополучателей по соответствующим программам государственной поддержки, отмечается снижение созданных новых постоянных рабочих мест. Рост среднемесячной заработной платы работников в динамике лет увеличивается. Деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств, осваивающих гранты по соответствующим программам, рентабельна.

В рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» реализуется федеральный проект «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации». Цель региональной составляющей проекта — обеспечение на территории Ульяновской области не менее 1636 человек, вовлеченных в субъекты малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве к 2024 г.

С 2019 г. в рамках реализации федерального проекта проводятся конкурсные отборы по программе «Агростартап», которые нацелены на вовлечение сельских граждан в субъекты МСП, осуществляющие деятельность в сфере сельского хозяйства, в решение социальных задач и развитие сельской кооперации.

По итогам прошлого года было подано 96 заявок, в т. ч. от граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, — 59, от крестьянских (фермерских) хозяйств — 37. Конкурсный отбор прошли 22 фермера из 12 муниципальных образований. Средний размер гранта

составил 3,4 млн руб. В 2020 г. от потенциальных грантополучателей на участие в конкурсе было подано 58 заявок, в т. ч. от ЛПХ — 47, КФХ — 11. В результате конкурсного отбора 15 фермеров из 11 муниципальных районов Ульяновской области получили гранты по программе «Агростартап». Основное направление инвестиций направлено на развитие приоритетных отраслей (мясо-молочное скотоводство). В результате реализации инвестиционных проектов по данной программе в 2019 г. фермеры создали 59 новых рабочих мест, в 2020 г. еще 46 ед.

Кроме того, участники программы направили 25 сельскохозяйственным потребительским кооперативам, членами которых они являются, денежные средства на пополнение неделимого фонда для развития материально-технической базы. Таким образом, за два года реализации программы «Агростартап» создано 37 крестьянских (фермерских) хозяйств, на развитие отраслей животноводства направлены 33 инвестиционных проекта.

По инициативе губернатора Ульяновской области принят закон от 27.09.2016 г. № 134-ЗО «О мерах государственной поддержки сельскохозяйственных потребительских кооперативов, потребительских обществ и отдельных категорий граждан, ведущих личное подсобное хозяйство на территории Ульяновской области», направленный на поддержку сельского населения: получение субсидий на закупку молока; приобретение КРС; мини-теплиц, гранты на строительство мини-ферм. По плану на 2020 г. планируется субсидировать закупку 7200 т молока, 191 гол. коров и нетелей и постройку 41 мини-теплицы.

Данная мера поддержки способствует дальнейшему укреплению деятельности личных подсобных хозяйств Ульяновской области в системе сельскохозяйственной потребительской кооперации.

Таким образом, для обеспечения системного развития малых форм хозяйствования на селе и внесения их вклада в обеспечение продовольственной безопасности региона реализуются различные направления государственной поддержки их развития, что позволяет укрепить тенденцию положительного функционирования производства сельскохозяйственной продукции аграрного сектора экономики в регионе.

Список литературы

1. Басенкова С. В. Эффективность зернового хозяйства в системах земледелия Среднего Поволжья (на примере Ульяновской области) / С. В. Басенкова, В. И. Морозов // Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности: материалы Всероссийской научно-практической конференции. — Ульяновск. — 2013. — С. 18–23.
2. Дуплинская Е. В. Современное состояние и условия развития крестьянских (фермерских) хозяйств в Ульяновской области / Е. В. Дуплинская, С. В. Басенкова, В. В. Роон // Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы: сборник научных трудов III Международной конференции молодых ученых, аспирантов, студентов и учащихся. Казань, 28 ноября, 2019. — Казань. — 2019. — С. 283–287.
3. Еварестова М. С. Крестьянские (фермерские) хозяйства Ульяновской области: оценка и тенденции развития / М. С. Еварестова, С. В. Басенкова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2020. — № 1. — С. 3–8.
4. Еварестова М. С. Состояние и направления развития крестьянских (фермерских) хозяйств в Ульяновской области / М. С. Еварестова, С. В. Басенкова // Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения: материалы X Международной научно-практической конференции, Ульяновск, 23–24 июня 2020 г. — Ульяновск. — 2020. — С. 283–287.
5. Маринченко Т. Е. Малые формы хозяйствования — состояние, перспективы развития / Т. Е. Маринченко // Вестник ВНИИМЖ. — 2017. — № 2 (26). — С. 204–210.
6. Развитие сельскохозяйственной кооперации. Рейтинги субъектов РФ по количеству вновь созданных сельскохозяйственных кооперативов за 2018–2020 гг. [Электронный ресурс]. — URL: https://corpmsp.ru/razvitiye_selkhozkooperacii/otchety-centrov-kompetencij/ (дата обращения: 01.09.2020).

СПЕЦИФИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Р. В. Затопляев, аспирант

*Научный руководитель Р. М. Шахнович, д-р экон. наук, профессор
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия*

В статье рассматривается специфика экономической безопасности предприятия сферы услуг, необходимость выделения отдела экономической безопасности. Выявляются задачи, которые необходимо решить для повышения экономической безопасности.

Ключевые слова: Специфика экономической безопасности предприятия сферы услуг.

В настоящее время повышается конкуренция на рынке услуг и руководящий состав организации решает задачу укрепления экономической безопасности предприятия. Основная проблема — это комплексная разработка механизмов улучшения экономической безопасности компании.

Необходимо отметить, что состояние экономической безопасности предприятия во многом зависит от службы внутреннего аудита, которая в свою очередь должна тщательно отслеживать показатели:

- 1) динамику оказания услуг (рост, спад, стабильное состояние, темпы изменения);
- 2) объем заказов;
- 3) фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала);
- 4) просроченную задолженность (дебиторскую и кредиторскую);
- 5) уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по экономике в целом и т. д.

С целью достижения экономической безопасности следует решить конкретные задачи:

- 1) выявление и анализ реальных и потенциальных угроз для предприятия;
- 2) принятие предупредительных мер по нейтрализации угроз;
- 3) организация быстрого реагирования на реальные угрозы;

4) постоянное совершенствование систем экономической безопасности организации.

Таким образом, при обеспечении экономической безопасности предприятия его руководство находится в ситуации неопределенности, что делает постоянный анализ внутренней и внешней среды актуальным и необходимым для принятия стратегических решений, от которых на прямую будет зависеть состояние предприятия.

На каждое предприятие влияет объем финансового запаса, а на предприятие, работающее в сфере услуг, особенно, потому что:

1) в отличие от сферы производства практически невозможно экономить от объема предоставляемых услуг;

2) предприятия, работающие в сфере услуг, отличаются своей локальностью.

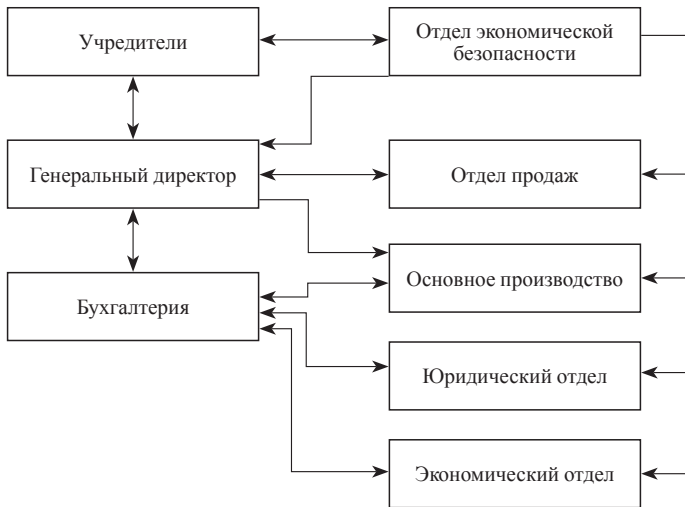
В этой связи необходимость создания отдела экономической безопасности на предприятия возрастает (рис. 1).

Отдел позволит более эффективно оценивать состояние предприятия и оперативно сообщать администрации и учредителям об угрозах, а также целенаправленно их ликвидировать. Разрабатывая систему экономической безопасности на предприятии, необходимо учитывать уникальность каждой фирмы. Отдел экономической безопасности предприятий сферы услуг должен быть нацелен на обеспечение кадровой безопасности, поскольку кадры играют ключевую роль в фирме такого рода.

Следовательно, основные задачи экономической безопасности на предприятии:

- поддержание кадровой безопасности на высоком уровне;
- предотвращение несанкционированного доступа к информации;
- распознавание рисков и угроз как на предприятии, так и вне его;
- оценка оперативности реагирования руководства на реальные угрозы;
- анализ действий руководящего состава.

Структура предприятия



Экономическая безопасность предприятия в сфере услуг имеет явную специфику, поскольку главным товаром является труд людей, которые непосредственно взаимодействуют с заказчиками услуг. Поэтому необходима высокая квалификация работников, т. к. при низком сервисе потребитель услуг выберет другую компанию с лучшим сервисом. Необходимо подчеркнуть, что замена поставщика услуг происходит гораздо быстрее, чем производителя товаров, потому контроль процесса предоставления услуги выходит на первое место.

В заключение отметим следующее.

1. В современных условиях хозяйствования система экономической безопасности становится неотъемлемой частью системы управления предприятием и, соответственно, требует внимания со стороны службы внутреннего аудита как объект стратегического и тактического значения.

2. Специфика системы экономической безопасности предприятия определяется систематизацией взаимодействия с отделами компании и выстраиванием долгосрочных целей для предоставления и стабильной реализации услуг и повышения финансовой устойчивости предприятия.

Список литературы

1. Василенко Н. В. Экономика сферы услуг: учебник / Н. В. Василенко. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 439 с.
2. Коваленко О. А. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие / О. А. Коваленко, Т. Д. Малютина, Д. Д. Ткаченко. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2020. — 359 с.
3. Паштова Л. Г. Инвестиционная составляющая экономической безопасности / Паштова Л. Г. — Москва: ИНФРА-М, 2016. — 243 с.
4. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник / Р. М. Нуреев. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Норма: ИНФРА-М, 2019. — 624 с.
5. Экономическая безопасность: учебное пособие / под ред. Н. В. Манохиной. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 320 с.

СОХРАНЕНИЕ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Г. М. Ефремова, д-р экон. наук, профессор

Т. Ю. Ширяева, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье анализируются взаимоотношения потребительской кооперации России как самоорганизующей системы с окружающей средой. Предлагается оценка качества управления в кооперации как единство экономической и социальной эффективности. Даны рекомендации сохранения и развития системы потребительской кооперации в условиях неопределенности внешней среды.

Ключевые слова: неопределенность, эффективность, система, кооперация, внешняя среда, стратегическое управление, менеджмент.

Несмотря на изменения, произошедшие в России в 90-е гг. XX в., спровоцировавшие разрыв хозяйственных связей, которые напрямую коснулись кооперации, в стране сохраняется система потребительской кооперации. На 2020 г. в РФ функционирует 2,3 тыс. потребительских обществ с 1,5 млн пайщиков в 71 субъекте [4].

При неопределенности экономической системы цель современного российского кооперативного движения — сохранение единства и развития. Об этом свидетельствуют стратегические цели, декларируемые Центросоюзом РФ, заключающиеся в создании новых моделей кооперативной деятельности. Новые модели требуют иных подходов к стратегическому управлению системой. При разработке стратегии развития потребительской кооперации учеными-кооператорами выполняются исследования с выделением этапов и оценкой их возможностей. К сожалению, с каждым годом внимание к исследованиям проблем кооперации, особенно со стороны молодежи, ослабевает. Необходимо сказать, что система, конечно, сохранена, но идет сокращение потребительских обществ и даже исчезновение кооперации в ряде субъектов федерации. А это требует изучения причин сокращения кооперации. Конечно, опыт зарубежных стран показывает сокращение кооперации в определенные периоды

истории, но у российской кооперации другой исторический опыт деятельности. Поэтому необходимо исследовать не только причины, но и болевые точки кооперативной системы.

Мировая кооперативная практика показывает, что успешность кооперативных предприятий напрямую зависит от взаимодействия с социально-экономической средой. Об этом свидетельствуют исследования, проводимые в университетах потребительской кооперации [5]. Анализ управления кооперацией России позволяет также сделать вывод о том, что результативность ее деятельности зависит от способности получать выгоду от взаимодействия с внешним окружением.

История и теория кооперативного движения показывает, что кооперация — это самоорганизующаяся система. При нынешней неопределенности развитие кооперации как динамической системы связано с преодолением кризисных ситуаций. Кризис для системы — это точка бифуркации, прохождение которой может изменить системные свойства.

Процесс развития социально-экономической системы представляет собой ее саморазвитие, складывающееся из постоянного возникновения и преодоления внутренних противоречий. Противоречия, выступая в качестве противоположностей, взаимно уравнивают друг друга, что приводит к наступлению текущего равновесия системы. Для своего сохранения кооперация должна обрести как динамическое равновесие, так и энергию саморазвития. Кооперация пережила глубокий кризис при переходе к рыночной системе, несмотря на то, что и в советский период сохраняла в себе черты рынка. На первых порах перехода к рынку главным критерием всех организаций была чистая прибыль, хотя кооператив был провозглашен некоммерческой организацией. Постепенно ориентация меняется не на кратковременные результаты, а на долговременный успех. Стало ясно, что рыночная капитализация является более комплексным показателем, т. к. зависит не только от материальных ресурсов. Важной составляющей рыночной капитализации служит оценка нематериальных активов, в т. ч. репутация организации, ее руководства, соблюдение корпоративных начал.

Большое значение для кооператива имеют динамика и его место в обществе. Поэтому система общего управления кооперацией должна соответствовать ситуационным факторам, характеризующим внешнюю среду и внутреннее состояние системы, что является одним из условий ее сохранения.

Система управления в кооперации имеет свои особенности, включающие две подсистемы: одна из них осуществляет поиск способов воздействия на объект управления в определенных условиях (это собрание, совет) и делегирует управленческие полномочия субъектам управленческой деятельности (правлению, руководителям).

Другая подсистема выполняет определенные функции, воспринимает управленческие решения, реализует их на практике. Эффективность взаимодействия между субъектом и объектом управления зависит от того, насколько они соответствуют друг другу и могут быть совместимы. Иначе их взаимодействие порождает конфликт и мешает осуществлению общих целей.

Замечено, что чем четче и быстрее система корректирует цели и содержание действий элементов организации, тем быстрее она адаптируется к меняющимся условиям, тем совершеннее механизм самоорганизации, устойчивее вся система. Если же система нечувствительна к изменениям, ведет необоснованную политику, она теряет свою устойчивость. И здесь очень важны взаимоотношения кооперации как со своими пайщиками, так и с властными структурами.

Современные теоретические и прикладные взгляды на управление останавливаются на оценке его качества как единстве экономической и социальной эффективности.

В кооперативной экономике эффективность определяется управлением экономическими отношениями. Необходимо соблюдение баланса интересов всех субъектов отношений. Созданная модель управления отношениями выявляет субъект — объектные отношения работодателя с работниками, наемными менеджерами и некооперированным населением; и субъект — субъектные отношения между кооперативом, пайщиками и выборными руководителями [2, 3].

Благодаря установлению благоприятных и обоюдоинтересных отношений социальная и экономическая эффективность в кооперативе взаимодополняемы, т. к.:

- социальную эффективность можно обеспечить только тогда, когда существование организации представляется надежным;
- экономической эффективности можно добиться в том случае, если сотрудники, будучи членами кооператива, предоставят в распоряжение свою рабочую силу, что они готовы сделать, только начиная с определенного уровня социальной эффективности.

Но в то же время они конкурируют между собой. Важно соотношение между степенями их достижения.

Концепция социальной ответственности бизнеса начинает формироваться в конце XIX — начале XX в. вместе с движением за защиту прав трудящихся. Инициатива исходила от промышленного среднего класса и была отражением изменения роли работника в производственном процессе. В кооперации же социальная ответственность была заложена в самой ее природе изначально.

Социальная ответственность, понимаемая с точки зрения способности оценивать последствия действия для устойчивого развития, возникает в целях развития и воспроизводства основного ресурса — человеческого капитала. В рамках стратегии управления работник и член кооператива рассматривается не как отдельная личность, а как составная часть системы.

Сохранение кооперации предполагает сильную кооперативную культуру, стимулирующую атмосферу взаимной ответственности, открытого обсуждения проблем, постоянных технических и организационных нововведений, как, например, создание проекта «Молодая кооперация» [4].

Сохранение потребительской кооперации в России видится в следующем:

- высшее руководство кооперации и руководители кооперативных организаций реализуют стратегию, отвечающую не только собственным интересам, но и интересам членов кооператива при взаимодействии с государством;
- соблюдается высокий уровень социальной ответственности всех работников кооперативной системы, который подразумевает и соответствие кооперативным ценностям, и инициативность в реализации целей;

— приветствуется высокая адаптация к непрерывным изменениям, социальным и культурным нововведениям.

Большое значение в этих условиях придается кадровому потенциалу.

Имея сеть учебных заведений, потребительская кооперация обучает 70 тыс. студентов ежегодно.

Сибирский университет потребительской кооперации за 64 года своего существования подготовил огромное количество высококвалифицированных работников для потребительской кооперации. Сегодня видится необходимость непрерывной связи образования с деятельностью системы потребительской кооперации и непрерывным переобучением руководителей, как это было принято в советской кооперации.

Требование непрерывного образования относится не только к отдельным работникам, но и к системе в целом. Речь идет о формировании интеллектуального капитала системы как части ее неосязаемых активов: совокупности знаний и умений работников, кооперативной культуры, информационной базы, формирования идеологии кооперативного образования и научной деятельности, подготовки и переподготовки кадров и повышения их квалификации через сеть образовательных учреждений потребительской кооперации [1].

То есть для сохранения системы потребительской кооперации в условиях неопределенности внешней среды основной акцент в управлении ставится не на адаптивность системы к окружающей среде, а на ее проактивность, то есть система должна активно воздействовать на социально-экономическую среду, в которой она развивается.

Список литературы

1. Дроздова М. И. Актуальные проблемы кооперативного образования / М. И. Дроздова, Л. П. Наговицина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2017. — № 3 (64). — С. 84–95.
2. Ефремова Г. М. Потребительская кооперация России XXI века. — Новосибирск, СибУПК, 1999. — 239 с.

3. Наговицина Л. П. Управление отношениями на основе экономики участия в организациях потребительской кооперации: монография / Л. П. Наговицина, Т. Ю. Ширяева. — Новосибирск: СибУПК, 2013. — 144 с.
4. Молодая кооперация [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.rus.coop/ru.search|filter> (дата обращения: 27.09.2020).
5. Потребительская кооперация России: монография / науч. ред.: Л. П. Наговицина, Е. Е. Тарасова. — Белгород: Издательство БУКЭП, 2016. — 657 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

З. А. Капелюк, д-р экон. наук, профессор

С. В. Кучеренко, магистрант

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются основы формирования и реализации механизма повышения конкурентоспособности предприятий российской угольной промышленности, инструменты обеспечения конкурентоспособности, а также формирование конкурентной стратегии.

Ключевые слова: конкуренция, угольная промышленность, потребители, производственный потенциал, стратегические решения.

Угольная промышленность — одна из прибыльных отраслей в России. Сегодня Россия является крупнейшим в мире обладателем запасов угля благодаря выгодному расположению месторождений. Однако, несмотря на это, необходимо искать новые пути в мировой экономике и разрабатывать соответствующие механизмы для поддержки конкурентоспособности российских угледобывающих компаний.

Современные технологии позволяют некоторым потребителям перейти с газа на уголь в качестве основного вида топлива, что значительно повысит спрос и конкуренцию на внешнем и внутреннем рынках, но от государства требуется пересмотреть свою энергетическую политику и скорректировать разработанные программы развития топливно-энергетических комплексов [1].

Изучению проблем угольной отрасли посвящен ряд научных работ, сама оценка конкурентоспособности угледобывающего промысла остается мало изученной проблемой, решение которой востребовано с точки зрения практической значимости для предприятий Российской Федерации, в частности предприятий угольной промышленности.

Внешние факторы угледобывающих предприятий — рыночные условия, социальная сфера, правовая система, нормативно-правовая база и другие факторы — вносят элемент неопределенности.

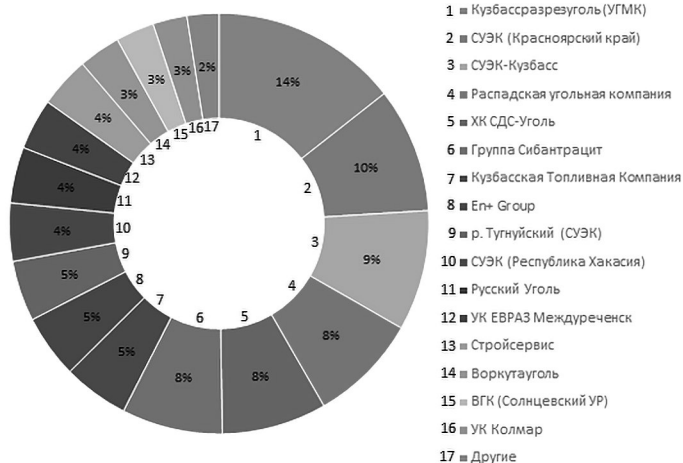
Следовательно, угледобывающие компании должны обладать достаточным потенциалом и уметь своевременно откликаться на изменения внешней и внутренней среды. Вместе с тем повышается потребность в создании системы критериев, позволяющих в необходимой степени определять уровень конкурентоспособности российских угледобывающих компаний с учетом их отраслевых характеристик, что дает возможность анализировать состояние угледобывающих предприятий и теоретически обоснованно предлагать стратегии их будущего развития [2].

Конкурентоспособность — способность успешно конкурировать в своей среде, соединяя экономические, технологические, управленческие, маркетинговые, другие свойства субъекта и его объекта, проявляющиеся в определенных рыночных условиях.

Переход угольной промышленности России в целом к рыночным отношениям определил для каждого предприятия, осуществляющего свою деятельность в данной отрасли, сложную задачу — создание и последующую реализацию самостоятельной конкурентной стратегии. На протяжении всего времени рынок угля развивается по индивидуальным и специфичным законам, которые необходимо иметь в виду на конкретных предприятиях угольной промышленности.

В настоящее время угольная промышленность представлена 58 шахтами и 133 разрезами, почти половина из которых введена после 2000 г. Новые предприятия оснащены высокопроизводительной техникой, и на них используются передовые технологии угледобывающего промысла. По авангардной технологии «шахта — лава» работают 42 шахты, или 76 % общего числа существующих шахт. В отрасли закрепилось несколько сложностей, важнейшие из которых — концентрирование топливного баланса России на газ и географическая удаленность основных регионов угледобычи от экспортных рынков. В настоящее время основной объем добычи выполняется частными компаниями. Добыча каменного угля ведется в 7 федеральных округах, 16 угольных бассейнах и в 85 муниципальных образованиях России; 58 из них — углепромышленные территории на базе градообразующих предприятий. Но наибольший вклад в разработку вносит лишь 16 наиболее крупных производителей угля (рис.).

Процент охвата внутреннего рынка разработки угля по предприятиям России в 2018 г. [3]



В угольной промышленности России преобладают открытый и подземный способы эксплуатации месторождений. Во время уменьшений государственного спонсирования, спроса на уголь и отсутствия штрафных санкций к разрезам за нарушение требований охраны окружающей среды открытый способ разработки стал наиболее конкурентоспособен. В 2019 г. открытым способом было добыто 334,8 млн т угля, а подземным 101,2 млн т [4].

В России уголь используется во всех субъектах Российской Федерации. Самыми большими потребителями угля внутри страны являются коксохимические заводы и электростанции.

Российская угольная промышленность обогащает всего 45 % из добытого угля.

В сравнении с 2000 г. потребность угля в России снизилась. Это обусловлено изменением энергобаланса в сторону вытеснения угля природным газом, который является более выгодным по ценовым и экологическим параметрам, т. к. значительный рост добычи угля открытым способом ведет к неизбежному ухудшению экологии. Для возможности конкуренции цена угля должна быть в 2,5 раза

дешевле природного газа в переводе на условное топливо. В результате этого предприятия угольной промышленности снизили затраты на разработку угольных месторождений, что привело к росту дохода. Однако эти действия привели к уменьшению внутреннего рынка, и компании выбрали путь роста через экспорт [табл.].

Экспорт угля предприятий России в 2000–2018 гг. [1]

Годы	Экспорт млн т	Годы	Экспорт, млн т
2000	37,5	2010	116,4
2001	41,5	2011	117,1
2002	50,3	2012	132
2003	59,9	2013	141,1
2004	76,1	2014	152
2005	82,5	2015	151,4
2006	87,6	2016	162,3
2007	98,6	2017	186,3
2008	97,9	2018	193,2
2009	107	—	—

За последние 10 лет в международной торговле углем наблюдается увеличение доли России с 9 до 15 %. Угольные предприятия России экспортируют в Азиатско-Тихоокеанский регион: Япония, Республика Корея, КНР, Республика Индия, Малайзия и Вьетнам. Согласно материалам Минэнерго РФ, добыча угля в России по итогам 2018 г. составила 439,3 млн т, экспорт — 193,2 млн т. Рост экспорта угля в 2019 г. составил 8,6 %, около 210 млн т.

Характерность экспорта заключается в том, что при низкой стоимости добываемого угля расходы на логистику могут быть колоссальными. В результате наблюдается уменьшение конкурентоспособности на рынке.

Экспортно направленное формирование отрасли сочетается ростом операционных затрат на производство, логистику угольной продукции. Средняя отраслевая стоимость добычи 1 т угля с 2010 г. выросла в 2,6 раза (с 728 до 1892 руб. в 2018 г.) при росте инфляции в 1,7 раза, а стоимость транспортировки угля на экспорт увеличилась более чем в 2 раза. Уровень и прогнозирование долговременных

железнодорожных и логистических тарифов являются фундаментальными для развития инвестиционных программ угольных компаний России.

Наблюдается процесс роста импортозависимости от закупок и эксплуатации иностранного оборудования, доля которого в среднем значении по угольной отрасли достигла в 2018 г. 79 %, в числе прочего на шахтах — 57,2 %, на угольных разрезах — 86 %. При этом процессы реконструкции иностранного оборудования и импорта запасных частей в среде укрепления рубля к курсу доллара ведут к повышению операционных затрат.

В 2019 г. цены на энергетический уголь установили самое стремительное снижение со времен кризиса 2008/2009 гг. (до 20 %). Обвал цены произошел спустя несколько дней, как *Glencore* и японская *Tohoku Electric Power* пришли к соглашению о поставках австралийского энергетического угля с апреля 2019 г. по март 2020 г. Предприятия подписали соглашение об установлении неизменной стоимости в размере 94,75 долл. за т премиального австралийского угля. В результате эта цена послужила ориентиром для пересмотра ценовых политик среди российских компаний. Российский уголь является одним из наиболее конкурентоспособных по цене на международном рынке, минимальная цена FOB (*Free on Board*) для большинства месторождений находится возле отметки 70 долл. за т, поэтому в обозримой перспективе динамика цен вряд ли будет как-то влиять на объемы добычи угля и его экспорта.

Конкурентоспособность угля регулируется государственной политикой как касательно цен на конкурирующие виды топливно-энергетических ресурсов, так и в сфере установления тарифов. В России их уровень несколько ниже в сравнении с другими странами, и тем самым не допускает производить возврат инвестиционных вложений при создании проектов строительства с современными генерирующими мощностями, работающих на угле. Малорентабельность инвестиций в автоматизацию технологических процессов обусловлена высокой стоимостью необходимого зарубежного оборудования. В угольной отрасли фиксируется отставание по внедрению автоматизации и телемеханизации горных выработок, применению технологий объемного моделирования в процессах проектирования месторождений [5].

Следовательно, при корректировках деятельности угледобывающих предприятий необходимо принимать во внимание специфику конкурентной среды, т. к. экономические и административные инструменты воздействия на источники, затрудняющие рост конкурентоспособности угледобывающих предприятий, принадлежат государству.

Таким образом, можно выделить факторы обеспечения конкурентоспособности предприятий угольной промышленности:

- уровень прогресса науки и техники, быстрота освоения научных и технических результатов, а также интерес предприятий во внедрении актуальных технологий добычи, транспортировки и переработки угля;

- потребительские качества угля, концентрирование на качестве сбываемой продукции;

- экономическая выгода угольной продукции предприятия;

- позиционирование на мировом рынке;

- движение и размер внутреннего рынка;

- перспективность угольных рынков с учетом потребности в угольной продукции и удаленности от производителей, а также сопоставление цен на другие виды топлива;

- воздействие государства как основного органа регулирования отрасли, включающее в себя показатель тарифов на электротепловую энергию, регулирование в области налоговых льгот и инвестиционных кредитов, а также введение государственных программ по развитию отрасли;

- уровень квалификации и укомплектованность трудовых ресурсов и развитие методов гарантированного безопасного труда;

- стабильность в отношениях с партнерами компании;

- внедрение экологической политики компании

Несмотря на постепенный переход на возобновляемые источники энергии, потребление угля как на мировом рынке, так и на внутреннем сохраняет свое положение для обеспечения рентабельности угольных предприятий, однако неопределенность в отношении стоимости угля на международном рынке накладывает свой отпечаток на выбор дальнейшей стратегии повышения конкурентоспособности на всех рынках сбыта.

Согласно инвестиционной политике, регулируемой в рамках государства, предприятия угольной промышленности выбрали путь наращивания сырьевой базы, увеличения экспорта угля по действующим долгосрочным контрактам, совершенствования транспортной инфраструктуры за счет собственных средств, технической модернизации добывающего и транспортирующего оборудования, значительного уменьшения экологического вреда при добыче, транспортировке, обогащении угля, а также совершенствование своей социальной политики по работе с трудовыми ресурсами и населением тех регионов, в котором осуществляется деятельность угледобывающих компаний [6].

Данные действия помогут предприятиям угольной промышленности оставаться конкурентоспособными длительное время, однако с дальнейшим уменьшением стоимости возобновляемых источников энергии и введением более жестких экологических требований для углеродной промышленности, на мой взгляд, потребуют повторно-го пересмотра своей стратегии развития.

Список литературы

1. Программа развития угольной промышленности России на период до 2035 года: распоряжение Правительства РФ от 13 июня 2020 г. № 1582-р [Электронный ресурс]. — URL: <http://static.government.ru/media/files/> (дата обращения: 22.09.2020).
2. Дулин А. Н., Дулин Р. А., Габитов Р. М. Возможности стратегического развития угледобывающих компаний на региональном уровне // Гуманитарий Юга России. — 2019. — Том 8 (38). — № 4. — С. 246–256.
3. Энергетический бюллетень. — Декабрь 2019. — № 79 [Электронный ресурс]. — URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/energo_dec2019.pdf (дата обращения: 27.09.2020).
4. Сравнительный анализ влияния открытого и подземного способов добычи угля на экологические и социально-экономические аспекты в угледобывающих регионах // Евразийский союз ученых: Экономические науки [Электронный ресурс]. — URL: <https://euroasia-science.ru/ekonomicheskie-nauki/> (дата обращения: 28.09.2020).
5. Хафизова Е. Разработка угольных месторождений: технологии и оборудование решают все [Электронный ресурс]. — URL: <http://spec-technika.ru/2020/06/razrabotka-ugolnyh-mestorozhdenij-tehnologii-i-oborudovanie-reshajut-vse/> (дата обращения: 28.09.2020).
6. Цыганов А. Спрос на уголь на востоке сохранится независимо от динамики цен / Коммерсантъ. — 2019. — № 116. — С. 10.

ВЛИЯНИЕ МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА НЕФОРМАЛЬНУЮ ЗАНЯТОСТЬ

С. Д. Капелюк, канд. экон. наук, доцент

Е. С. Григорчикова, преподаватель, аспирант

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье представлены результаты исследования влияния минимальной заработной платы на неформальную занятость в России. Для анализа использованы данные РМЭЗ НИУ ВШЭ за 2006–2018 годы.

Ключевые слова: неформальная занятость, минимальная заработная плата, рынок труда, неформальная экономика.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ
в рамках научного проекта № 18-010-01180*

Неформальная занятость — это форма занятости, при которой трудовые отношения между работником и работодателем не оформлены официально. Чаще всего данная форма занятости возникает, когда работодатель или работник хотят обойти систему налогообложения, социальной защиты и трудовое законодательство. В наших предыдущих исследованиях показано, что в России наблюдается рост масштабов распространения неформальной занятости (рис. 1).

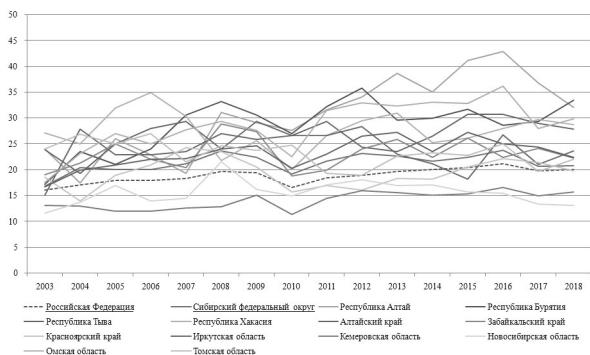


Рис. 1. Занятые в неформальном секторе, % от общей численности занятого населения за 2003–2018 гг. (Расчитано авторами на основе данных Обследования рабочей силы (Росстат) [3])

Распространение неформальной занятости на рынке труда зависит от нескольких причин: стремление работодателей снизить издержки, связанные с оплатой труда, расчетами с бюджетом и внебюджетными фондами; экономические кризисы [2]. Еще одним фактором, способствующим развитию неформальной занятости, может быть рост минимальной заработной платы.

Минимальная заработная плата (МЗП) — установленный государством минимум оплаты труда, ниже которого работодатели не имеют права платить заработную плату. Данный показатель вводится для защиты работников от занижения оплаты труда работодателем. Желание работодателей получить выгоду за счет сокращения фонда оплаты труда провоцирует возникновение неформальной занятости [1].

Эмпирический анализ в данной работе проводится на основе микроданных мониторинга РМЭЗ НИУ ВШЭ за 2006–2018 годы*. Используемые данные по МЗП охарактеризованы нами в предыдущей работе [5].

Для определения принадлежности работника к неформальному сектору экономики мы используем два подхода: производственный и комбинированный (сочетающий производственный и легалистский подходы).

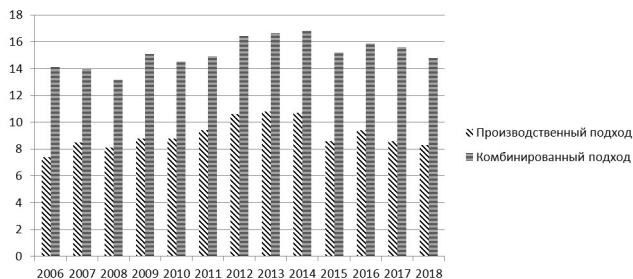


Рис. 2. Доля занятых в неформальном секторе за 2006–2018 гг., %.
(Расчитано авторами на основе данных РМЭЗ НИУ ВШЭ)

* «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS HSE)», проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшей школой экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН (Сайты обследования RLMS HSE: <http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms> и <http://www.hse.ru/rlms>).

По данным рис. 2 можно сделать вывод, что производственный подход занижает долю занятых в неформальном секторе по сравнению с комбинированным подходом приблизительно в 1,5–2 раза. В 2006–2018 гг. доля занятых в неформальном секторе согласно производственному подходу варьировалась от 7,4 до 10,8 %, комбинированному — от 13,2 до 16,8 %. Данные различия объясняются тем, что комбинированный подход использует два критерия определения неформального статуса. При комбинированном подходе к неформально занятым отнесены респонденты, которые работают не на предприятии или в организации (т. е. самозанятые или работающие по найму на физическое лицо); а также те, кто работают на предприятии или в организации, но официально не оформлены. Согласно производственному подходу к неформально занятым отнесены работающие не на предприятии или в организации. В дальнейшем в качестве основного нами используется комбинированный подход.

На рисунке 3 приведены результаты оценки распространенности перехода работников из формального сектора экономики в неформальный. В период 2006–2018 гг. доля перешедших из формального сектора экономики в неформальный при комбинированном подходе варьируется от 3,5 до 5,3 %, по производственному — от 2,5 до 4,2 %. Таким образом, с использованием производственного подхода мы опять получаем более низкие значения. Согласно комбинированному подходу мы видим, что с 2010 по 2014 г. доля занятых, перешедших из формального сектора экономики в неформальный, возросла с 4,5 до 5,3 %, а в последующие годы наблюдался некоторый спад (за исключением 2017 г.).

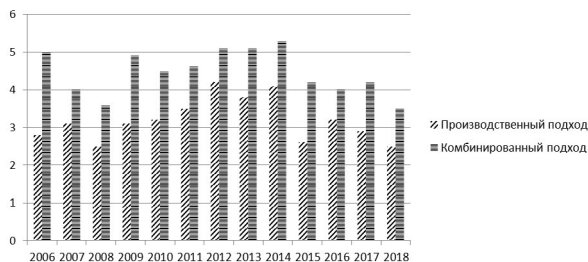


Рис. 3. Доля занятых, перешедших из формального сектора экономики в неформальный за 2006–2018 гг., %

Результаты оценки перехода в противоположном направлении — из неформального сектора экономики в формальный — приведены на рисунке 4. В этом случае при производственном подходе наблюдаются более высокие значения. Отметим, что доля занятых, перешедших из неформального сектора экономики в формальный, при комбинированном подходе на начало анализируемого периода значительно выше, чем на конец периода. Это свидетельствует о том, что, несмотря на незащищенность трудовой деятельности, работники не стремятся покинуть неформальный сектор, а также, что возможности трудоустройства таких работников в формальном секторе снизились.

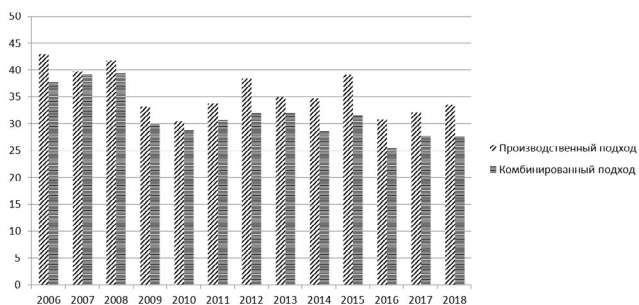


Рис. 4. Доля занятых, перешедших из неформального сектора экономики в формальный за 2006–2018 гг., %

Для анализа влияния МЗП на неформальную занятость мы используем эконометрическую модель бинарного выбора — пробит-модель. В качестве зависимых переменных взяты принадлежность к неформальному сектору и переходы из одного сектора в другой. В качестве независимых переменных — логарифм минимальной заработной платы; возраст; возраст в квадрате; состояние в браке; расчетное число лет обучения; тип поселения (город, село); число детей в домохозяйстве; число взрослых в домохозяйстве; логарифм суммы социальных трансфертов на одного человека; логарифм других доходов домохозяйства на одного человека.

По результатам регрессионного анализа мы выявили положительное значение коэффициента при переменной МЗП в моделях, где зависимыми переменными были принадлежность к неформальному

сектору и переход из формального сектора в неформальный. Отрицательное значение коэффициента получено в модели, где зависимой переменной был переход из неформального сектора в формальный. Данные результаты показывают, что рост МЗП может приводить к увеличению масштабов неформальной занятости, однако все полученные оценки коэффициентов статистически незначимы — на уровне 10 %. Таким образом, нам не удалось доказать, что минимальная заработная плата оказывает значительное влияние на неформальную занятость в целом, на переход в неформальный сектор экономики из формального и наоборот: как при производственном подходе, так и при комбинированном.

Список литературы

1. Ощепков А. Ю. Влияние минимальной заработной платы на неформальную занятость [Электронный ресурс]: препринт WP3/2013/07.
2. Глинская М. И. Анализ неформальной занятости в России: причины, формы и сферы сосредоточения // Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова. — 2018. — № 4 (100). — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-rasprostraneniya-neformalnoy-zanyatosti-v-rossii-prichiny-formy-i-sfery-sosredotocheniya> (дата обращения: 20.09.2020).
3. Капелюк С. Д., Григорчикова Е. С. Влияние неформальной занятости на экономическую безопасность регионов Сибирского федерального округа // Междисциплинарная интеграция как двигатель научного прогресса: сборник материалов Междунар. науч.-практ. конф., 5 июня 2020 г. / [под ред. Е. Н. Лишук]; АНО ВО Центросоюза РФ «СибУПК». — Новосибирск, 2020. — Ч. 2. — С. 82–86.
4. Kapelyuk S. The effect of minimum wage on poverty: Evidence from RLMS-HSE data // Economics of Transition (=Economics of Transition and Institutional Change). — 2015. — Vol. 23. — № 2. — Pp. 389–423.
5. Капелюк С. Д., Ким М. Д., Пономарев Е. В., Рябушкин Н. Н. Обобщение регионального опыта повышения минимальной заработной платы // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2019. — № 3. — С. 19–37.

ПАНДЕМИЯ COVID-19 КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТРУДОВЫХ СПОРОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Е. Н. Лищук, канд. экон. наук, доцент

Е. В. Жданова, преподаватель, аспирант

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрено регулирование трудовых отношений на российском рынке труда в условиях пандемии COVID-19. Авторами приведены статистические данные по количеству обращений граждан в трудовую инспекцию по тематическому разделу «Коронавирус». Выявлены основные случаи нарушения трудового законодательства. Проведен анализ завершенности рассмотрения обращений по данным проблемам. Отмечены административная ответственность и финансовые последствия для работодателя при нарушении трудовых прав работников.

Ключевые слова: рынок труда, трудовое законодательство, трудовая инспекция, увольнение, заработная плата, коронавирус, пандемия.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Правительства Новосибирской области (договор № гр-3 от 10.09.2020)

Пандемия — это быстрое распространение нового опасного заболевания в мировых масштабах, которое несет угрозу жизни и здоровья населения. Отличается пандемия от сезонных заболеваний степенью тяжести, последствиями и скоростью распространения.

11 марта 2020 г. Всемирная организация здравоохранения признала, что параметры распространения нового коронавируса и его последствия достигли стадии пандемии [1]. В связи со сложной эпидемиологической ситуацией представители государственных органов рекомендуют населению соблюдать режим самоизоляции, избегать массовых мероприятий и переходить на дистанционный режим работы. Данный факт обусловил появление новых проблем перед сотрудниками и работодателями.

В этой связи авторами проведен анализ состояния трудовых отношений между работниками и работодателями в период пандемии COVID-19 как по Новосибирской области, так и в целом по России.

Информационной базой послужил официальный сайт Государственной инспекции труда <http://онлайнинспекция.рф>.

В связи с сложившейся ситуацией на сайте Онлайнинспекции появился новый раздел «Коронавирус». На 30.09.2020 данный раздел находится на пятом месте по актуальности проблем в России.

По результатам анализа обращений граждан по проблемам соблюдения трудового законодательства по Новосибирской области за период с 01.03.2020 по 30.09.2020 г. зарегистрировано 128 обращений по категории проблем «Коронавирус». В целом по России за анализируемый период было зарегистрировано 7744 обращения. Динамика количества обращений в трудовую инспекцию по Новосибирской области и в целом по России за анализируемый период представлена в таблице.

**Распределение обращений в трудовую инспекцию
по тематическому разделу «Коронавирус»
по Новосибирской области и в целом по России, %**

Месяц обращения	Россия	Новосибирская область
Март 2020	17,0	11,6
Апрель 2020	41,8	43,0
Май 2020	17,3	21,5
Июнь 2020	11,7	10,7
Июль 2020	6,3	5,0
Август 2020	3,4	4,1
Сентябрь 2020	2,5	4,1
Итого	100,0	100,0

По данным, представленным в таблице, можно сделать вывод, что наибольшее количество обращений граждан зафиксировано в апреле 2020 года. В общем числе обращений данный показатель по России составил 41,4 %; а по Новосибирской области — 43,0 %.

Тематический раздел «Коронавирус» содержит следующие категории проблем:

- больничные листы;
- увольнение;

- заработная плата;
- режим работы;
- отстранение от работы;
- простой организации;
- отпуск;
- Указ Президента РФ от 02.04.2020 г. № 239;
- работодатель не предоставляет сведения в ПФР;
- регистрация в службе занятости;
- прочее [2].

В тематическом разделе «Коронавирус» наибольший удельный вес по России занимают *прочие обращения* (41,14 %). К ним относятся: отсутствие обеспечения работодателем средств защиты; вызов на работу; самовольная отмена руководством режима самоизоляции; оформление документов задним числом; отказ в предоставлении отпуска по уходу за ребенком; отпуск за свой счет. Второе место по количеству обращений занимает *заработная плата* (24,32 %). Замыкает тройку лидеров категория проблем увольнение (9,16 %).

Оценка завершенности обращений в трудовую инспекцию характеризуется решением проблем. Под понятием «решенные проблемы» подразумевается зарегистрированное обращение гражданина, которое рассмотрено трудовой инспекцией и по результатам проверки завершено. «Закрытые проблемы» — обращения по проблемам, которые были отменены заявителем до начала соответствующей проверки. «Остальные» — проблемы, которые находятся в ожидании решения, либо решены без использования помощи инспекции. Особо отметим то, что оценивает результат обращения непосредственно гражданин, подающий обращение. Оценить результат обращения граждан в категории «остальные» не представляется возможным ввиду конфиденциальности ответов инспекции. Установленный срок рассмотрения обращения после подачи заявления составляет 30 дней [2].

Эффективность работы трудовой инспекции в целом по России можно оценить через призму результатов решения наиболее острых проблем граждан (рис. 1).

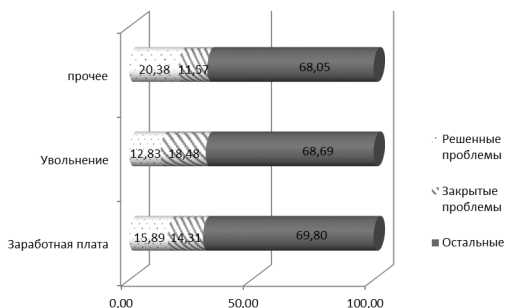


Рис. 1. Результаты завершения рассмотрения обращений по категориям проблем в России по состоянию на 30.09.2020 г., % [3]

По данным, представленным на рисунке 1, можно сделать вывод, что в наибольшее количество проблем граждан относятся к категории «остальные». Доля «решенных проблем» составляет от 12,83 до 20,38 % обращений. Данный факт свидетельствует о том, что в связи со сложной эпидемиологической ситуацией, а также отсутствием соответствующих нормативно-правовых документов гражданам получают довольно расплывчатые ответы на свои вопросы, не в полной мере отражающие решение проблемы.

Рассмотрим ситуацию на рынке труда Новосибирской области (рис. 2).

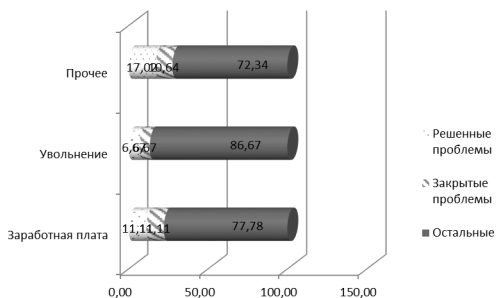


Рис. 2. Результаты завершения рассмотрения обращений по категориям проблем в Новосибирской области по состоянию на 30.09.2020 г., % [3]

По данным рисунка 2 можно отметить, что в Новосибирской

области наблюдается аналогичная ситуация, как и в целом по России. Большая часть проблем находится в группе «остальные» проблемы. Данный показатель варьируется от 72 до 87 %.

Обращение в трудовую инспекцию работника может повлечь за собой административную ответственность и финансовые последствия для работодателя:

- административная ответственность по ч. 1, 2 ст. 5.27 КоАП РФ (например, за отправление работника в отпуск за свой счет без его согласия);

- административная ответственность по ч. 6, 7 ст. 5.27 КоАП РФ (например, неоплата время простоя или снижение работнику заработной платы из-за перевода на дистанционную работу);

- признание увольнения незаконным, восстановление работника на работе с выплатой ему среднего заработка за все время вынужденного прогула — если увольнение работника необоснованно. Это следует из абз. 1, 2 ст. 234, ч. 1, 2 ст. 394 ТК РФ, абз. 1 п. 60 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 17.03.2004 № 2;

- возмещение работнику морального вреда, судебных издержек. Это возможно при любых нарушениях прав работника (ч. 1 ст. 21, ст. 237, ч. 9 ст. 394 ТК РФ, ч. 1 ст. 98 ГПК РФ, п. 63 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 17.03.2004 № 2).

- привлечение к ответственности за нарушение законодательства в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения (ст. 6.3 КоАП РФ).

Таким образом, по результатам исследования можно сделать вывод, что как в целом по России, так и по Новосибирской области в период с 01.03.2020 по 30.09.2020 г. новые условия, вызванные пандемией, наложили свой отпечаток и вызвали большое количество проблем в трудовых отношениях между работником и работодателем.

По тематическому разделу «Коронавирус» на 30.09.2020 наблюдается сокращение количества обращений в инспекцию, по сравнению с его пиком в апреле 2020 г. В общем количестве преобладают обращения по проблемам, на которые получен ответ из инспекции. Однако оценить степень удовлетворенности работников результатами рассмотрения обращений не представляется возможным по

причине отсутствия обратной связи. По нашему мнению, сложившаяся ситуация обусловлена недостаточным освещением отдельных вопросов в трудовом законодательстве.

Список литературы

1. Сайт Всемирной организации здравоохранения. — URL: <https://www.who.int/ru/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19-11-march-2020/>
2. Официальный сайт Онлайнинспекции. — URL: <https://xn--80akibcicpdbetz7e2g.xn--p1ai/> (дата обращения: 20.05.2020).
3. Официальный сайт Федеральной службы по труду и занятости. — URL: <https://www.rostrud.ru/> (дата обращения: 20.05.2020).
4. Лищук Е. Н., Жданова Е. В. Анализ динамики обращений граждан по трудовым спорам на региональном рынке труда // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. — 2019. — № 2 (28). — С. 23–27.
5. Капелюк С. Д., Лищук Е. Н., Оплата труда работников Крайнего Севера и приравненных к нему местностей: проблемы регулирования и пути решения // Экономика региона. — 2020. — Т. 16. — № 1. — С. 97–113.

СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент

В. А. Чернова, обучающийся

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье приведена сравнительная характеристика изменений в реальном секторе экономики. Выявлено воздействие распространения пандемии на состояние экономических ресурсов в отдельных отраслях промышленно-производственной деятельности России и стран мира.

Ключевые слова: пандемия, спрос, экономические ресурсы, микроэкономические показатели, состояние, эффект, эксперт.

Распространение COVID-19 и самоограничение населения стремительно повлияло на национальную и мировую экономику. Текущая политическая ситуация, связанная с посткоронавирусом, спровоцировала тотальный спад производственной мощности экономических ресурсов.

Сфера промышленного производства мира переживает сильнейшую депрессию и упадок. Объем произведенного экспорта нефти России катастрофически снизился после обвала цен на нефть с начала 2020 г. на 8 % из-за бюджетных ограничений в виде мер финансовой поддержки.

По прогнозным оценкам экспертов Международного валютного фонда потери совокупной величины ВВП мира за 2020–2021 гг. достигнут более 9 трлн долл. США. Однако, по статистическим данным Росстата и Центрального банка РФ, наблюдается тенденция сокращения темпа роста отраслевой экономики всех стран мира, что в условиях совокупного негативного влияния пандемии и ситуации на нефтяном рынке только обострило негативный эффект [1].

Отраслевая экономика современной России дважды подверглась значительному противоположному воздействию. С одной стороны, ухудшились внешнеэкономические и финансовые условия в виде падения цены за нефть, колебаний валютного курса, волатильности

финансового рынка и его активов. С другой стороны, сформировавшиеся ограничительные меры финансового воздействия были вынужденными мерами. В качестве основного воздействия COVID-19 на отраслевую экономику произошло падение доходов населения и сокращение спроса, что в свою очередь, вызвано сокращением доходов малого и среднего бизнеса и ослаблением защиты национальной денежной единицы — рубля.

По-нашему мнению, Россия движется по рецессионному пути развития: в 2020 г. в большинстве секторов отраслевой экономики зафиксировано падение темпов роста промышленного производства [2]. Так, например, в обрабатывающем секторе — на 10 %, в сфере производства металлов — на 13 %, транспортной промышленности — на 15 %, в добыче и переработке полезных ископаемых — на 3,2 %.

Анализ статей федерального бюджета России за последние 5 мес. 2020 г. показал явный дефицит бюджетных средств в размере 406,6 млрд руб. по сравнению с профицитной частью в размере 1283,3 млрд руб. за тот же период 2019 г. Текущая ситуация влияет и на склонность инвесторов к рисковому активам на мировых финансовых рынках, дополнительно усугубился обвал цен на нефть, курс рубля с начала 2020 г. упал на 11 %. Кредитные организации Российской Федерации находятся в кризисном состоянии, при этом располагая достаточными нормативами привлеченного капитала и ликвидности. Назревшая проблема с потребительскими и ипотечными кредитами, доля которых составляет около 10 %, в перспективе будет расти из-за ухудшения финансового положения домохозяйств и предприятий на фоне ослабления инвестиционной активности и роста уровня безработицы [3]. Тотальная эпидемия существенно повлияла на уровень качества жизни граждан, включая такие сферы, как среднее и высшее образование, медицинские услуги и мобильность в целом. В краткосрочной перспективе более затронуты малые и средние предприятия, туристическая сфера услуг, торгово-развлекательные услуги и т. д., что ведет к сокращению доли субъектов предприятий.

На текущую дату 2020 г. доля безработицы выросла до 6,1 %, в 2019 году — 4,5 %. Этот рост соответствует увеличению численности безработных примерно на 1,1 млн человек. Количество

зарегистрированных безработных увеличилось на 1,4 млн человек и достигло 2,3 млн человек в мае 2020 г. По данным исследований НАФИ, в июне 2020 г. 76 % компаний заявили о сокращении выручки, 66 % — о сокращении спроса, 36,5 % — о сокращении числа поставщиков. Положительную динамику роста объемов реализации показала розничная торговля, производство и реализация медицинского оборудования, фармацевтики, химических средств.

Пандемия и связанные с ней ограничения оказали негативное влияние на все макроэкономические показатели. Во всех регионах мира наблюдается рецессия, которая характеризуется всеобщим спадом объемов производственной деятельности, ростом безработицы, снижением инвестиционной активности, снижением спроса, дефицитом квалифицированной рабочей силы, ограничением предложения и принудительным закрытием финансово-несостоятельных субъектов хозяйствования. Потребители вынуждены оптимизировать свои затраты в связи с уменьшением собственных доходов, боязни заболеть, что вызывает платежеспособный шок. Произошел разрыв ведущих производственно-промышленных и товарно-сбытовых связей с Китаем, Америкой и Европой. Вследствие этого резко сократился объем промышленного производства, величина экспорта и импорта, произошел сбой в цепи производственных отношений [4].

Мировой эпидемиологический кризис воздействовал на трудовой рынок мира: пострадало вследствие увольнений и сокращений заработной платы более 80 % рабочей силы, из них 463 млн трудовых ресурсов сектора промышленного производства [5]. Критическое сокращение доходов хозяйствующих субъектов и населения спровоцировано общим снижением конъюнктуры рынка потребительских товаров и рынка труда во всех сферах отечественной промышленности. Такие отрасли экономики, как транспортная, авиационная, электронная, добывающая и перерабатывающая промышленность, в наибольшей степени пострадали от последствий пандемии.

Мировые макроэкономические прогнозы, тенденции и тренды свидетельствуют о том, что до окончания 2020 г. экономическая ситуация может постоянно меняться как в лучшую, так и в худшую сторону. Ухудшение состояния экономических ресурсов может быть

связано с ожидаемой новой волной COVID-19. Улучшение наступит в случае ожидаемого роста мировых цен на нефть. В перспективе экономические ресурсы России подлежат полному восстановлению и санации в течение ближайших 3–5 лет.

Список литературы

1. Аналитика и прогнозы [Электронный ресурс]. — URL: <https://nafi.ru/> (дата обращения: 27.09.2020).
2. Макаров И. Н., Широкова О. В., Арутюнян В. А., Путинцева Е. Э. Цифровая трансформация разномасштабных предприятий, вовлеченных в реальный сектор российской экономики // *Экономические отношения*. — 2019. — С. 313–326.
3. Материалы Банка России. Экономика: факты, оценки, комментарии [Электронный ресурс]. — URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/29098/EC_2020-06.pdf (дата обращения: 27.09.2020).
4. Кризис, не похожий ни на какой другой, неопределенные перспективы восстановления [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020> (дата обращения: 27.09.2020).
5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года [Электронный ресурс]. — URL: <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/prognoz/2019093005> (дата обращения: 28.09.2020).

ВОЗМОЖНОСТИ ВОЗРОЖДЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РОЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В СЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ

Л. П. Наговицина, д-р экон. наук, профессор

М. И. Дроздова, д-р экон. наук, доцент

Е. В. Наговицина, канд. экон. наук

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Цель статьи — показать, что в России пока недооценивается социальная и экономическая роль кооперации и возможности возрождения и развития кооперативов как субъектов сельского сектора гражданского общества. Констатируется необходимость сохранения ее особенностей: ментальности, социальной ответственности, самоорганизации, самообеспечения, самофинансирования. Дается определение понятию «кооперация», раскрывается существенное отличие социальной миссии от социальной ответственности, клиентоориентированности, системы лояльности. Приводятся актуальные механизмы, необходимые для возрождения потребительской кооперации в качестве социальной модели сельского сектора гражданского общества и субъекта кооперативного сектора экономики.

Ключевые слова: кооперация, гражданское общество, социальная миссия, выбор приоритетов развития, кооперативный сектор экономики.

Во все времена во всех странах в кризисных ситуациях (войн, разрух, стихийных бедствий, пандемии) государственной власти помогала самоорганизация населения, его способность к мобилизации трудовых, финансовых, материальных ресурсов для выживания, стабилизации и развития. Коллективизм, общинность — одна из глубинных особенностей менталитета россиян, поскольку исторически население страны ответственно за развитие уникальных, но трудно обустроиваемых территорий Арктики, районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, Европейского Севера, Якутии, Камчатки, Дальнего Востока, Сибири, множества отдаленных и малолюдных поселений.

Из форм самоорганизации населения кооперация во всех ее проявлениях самая массовая и эффективная — потребительская, кредитная, строительная, энергоснабженческая, садово-огородная, рыболовецкая, охотничье-промысловая и т. п.

Удивительно, но ни в законодательных актах, ни в научной литературе нет определения понятию «кооперация». Авторы предлагают в основу определения положить двойственную природу кооперативов. Кооперацию от других хозяйствующих субъектов экономики отличает то, что ее субъекты, занимаясь предпринимательской деятельностью, одновременно являются ассоциацией пайщиков, объединившихся для повышения собственного благосостояния на основе самоорганизации, самофинансирования, самокупаемости, равенства, справедливости, демократии.

Кооперация — институт гражданского общества, субъект самоорганизации населения, объединившегося для удовлетворения материальных и иных потребностей с помощью коммерческой деятельности.

Кооперация — самый яркий и действенный элемент гражданского общества, созданный человечеством за всю историю его цивилизованного существования.

Кооперация — значимый инструмент развития социального государства, социальной экономики, социально ответственного бизнеса, социально ответственного сознания. Ее нельзя отнести ни к коммерческим, ни к некоммерческим организациям.

Кооперация — это третий самостоятельный сектор экономики, в настоящее время самый прогрессивный, поскольку наиболее полно соответствует современному тренду производственных отношений в мире — развитию социально ответственного бизнеса.

Принципы и ценности, присущие кооперации, позднее заложенные в Декларацию о кооперативной идентичности, как теоретически обобщенный многовековой опыт артельно-кооперативного производства, распределения, обмена и потребления способствовал сохранению территории, экологии, этноса, жизнеобеспечения населения.

Такое понимание значимости кооперации, ее места и роли в современной экономике все активнее проявляется в большинстве стран мира, обеспечивает развитие и поддержку государства. Организации некооперативных форматов продуктивно используют принципы и ценности кооперации, развивая социально ответственный бизнес. Например, торговые сети в своей клиентоориентированной политике активно реализуют кооперативные принципы и ценности.

Нами детально изучены история, факторы и векторы развития в России самых крупных отечественных торговых сетей «X5 Retail Group» и «Магнит» [1]. Они мощно и последовательно расширяют свое присутствие на рынке потребительских товаров, в т. ч. на сельском, поскольку реально воплощают в своей деятельности принципы и ценности, заимствованные у кооперации. Российская потребительская кооперация при этом практически утратила приверженность Декларации о кооперативной идентичности, а с ним и востребованность даже сельского населения.

Социальная миссия потребительской кооперации в настоящее время трактуется чисто демагогически как забота обо всем населении, обо всем сельском населении или обо всем обслуживаемом населении. Чем шире объект заботы, тем она эфемернее. Социальная миссия для всего населения — ее практическое отсутствие, т. к. заботиться обо всем населении проще, чем конкретно о своих пайщиках.

Наблюдается подмена понятия «миссия», связанного с целью кооперативной организации (удовлетворение материальных и иных потребностей своих и только своих членов) с понятиями «лояльность» или «система лояльности», означаящими экономические отношения со всеми остальными клиентами, не являющимися членами кооператива, что соответствует клиентоориентированности, но не миссии.

Таким образом, социальная миссия, в отличие от клиентоориентированности, в организациях потребительской кооперации определяется целью, которая обозначена в законе РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», а также в уставах.

Другая демагогическая «фишка» современных кооперативных менеджеров, забывших кооперативные принципы и ценности, состоит в подаче информации о содержании планово-убыточных магазинов в отдаленных и малолюдных поселениях как свидетельство социальной миссии. Мы знаем случаи, когда убытки от содержания планово-убыточных магазинов фиксируются как сумма затрат на социальную миссию.

В Сибирском университете потребительской кооперации изучалась проблема таких планово-убыточных организаций. Проведенные

исследования позволили сделать следующий вывод: за крайне редким исключением, убыточных магазинов нет и не может быть, а вероятность стать убыточными для них тем меньше, чем дальше они расположены и чем менее малолюдны.

В отдаленных и малочисленных поселениях отсутствует конкуренция, а денежные доходы населения расходуются на покупку товаров первой жизненной необходимости. Прибыль таких магазинов без должного контроля присваивается работниками (механизм присвоения известен), а расходы оплачивает потребительское общество. Планово-убыточным можно признать магазин только в том случае, если покупательные фонды меньше безубыточного товарооборота.

Магазин на грани убыточности может использовать богатейший опыт сокращения затрат, который накопила потребительская кооперация: кольцевой завоз товаров, замена стационарных торговых предприятий автомагазинами, магазинами на дому, завоз товаров и почтовых отправок одним транспортным средством, торговля по предварительным заказам.

Современное развитие кооперативного инновационного пространства в «удаленной» торговле должно соответствовать новому поколению сквозных цифровых интернет-технологий и решений во взаимосвязи с социальной миссией и клиентоориентированностью, цифровым сервисом и сопровождаться изменением методов, моделей создания потребительских ценностей, а также добавленной стоимости, повышением скорости и качества торгового обслуживания, а следовательно, жизнедеятельности общества. При этом цифровизация в торговле рассматривается нами не как основной результат. Главный результат — персонифицированность продаж, повышенная клиентоориентированность, что расширяет ареал социально ответственного торгового бизнеса [2, с. 260–274].

Достижения электронной торговли несовместимы с плановой убыточностью, полностью ее исключают.

В любом случае, плановую убыточность отдаленных торговых предприятий в малолюдных поселениях следует навсегда исключить из показателей социальной миссии и числить ее не как порождение социально ответственного бизнеса, а как типичную коррупцию

малого масштаба — своеобразную мини-коррупцию, результат естественной территориальной автономии.

Что это действительно так, видно без экономического анализа. Как только такой магазин закрывается или продается, моментально возникает частный (как правило, с тем же продавцом), который уже открыто приносит прибыль.

Социальная миссия не порождает дополнительные затраты, а способствует созданию одного из главных преимуществ кооперации, поскольку инициирует участие в финансово-хозяйственной деятельности всех пайщиков, в т. ч. и тех, кто не связан трудовыми отношениями с кооперативом (учителя, медицинские работники, представители территориальной администрации, фермеры и т. д.).

Под «социальной миссией» мы понимаем социализацию экономических отношений кооператива с пайщиками, при которых пайщики-работники и пайщики, не связанные с кооперативом трудовыми отношениями, выступают не субъектами благотворительности, а эффективными собственниками, обладающими главными полномочиями (владения и распоряжения кооперативной собственностью). Пайщики имеют легитимное право на часть доходов. Задача кооператива — организовать их реальное участие в финансово-хозяйственной деятельности кооператива в качестве инвесторов, кредиторов, клиентов торговли, общественного питания, сферы услуг, а также реально задействовать в управлении, контроле, внутреннем аудите за деятельностью кооператива [3].

Авторы считают, что необходимо в общегосударственном масштабе иметь проект возрождения кооперации как института, кооперативного сектора экономики и как субъекта сельского сегмента гражданского общества.

Кооперация в целом нуждается в институализации, рамочном законе «О кооперации», способном защитить кооперативную собственность, сохранить кооператив как первооснову кооперации, пайщика — основного участника, кооперативные принципы и ценности, в т. ч. кооперативную демократию.

Кооперативные вузы просто обязаны создать современное научно-методическое сопровождение социализации, состоящее из методики идентификации кооператива как института гражданского

общества и ряда положений: о правах и обязанности членов кооператива, кооперативных выплатах, о социальном аудите, о внутреннем демократическом членском контроле. Кооперативные вузы могут и должны разработать рекомендации для развития предпринимательской (коммерческой) деятельности потребительской кооперации, а также полноценной социально-экономической деятельности: в первую очередь заготовительной отрасли как стратегического драйвера для развития кооперативного производства, общественного питания и торговли, способной создать дополнительные рабочие места и занятость для сельского населения, повышения товарной продуктивности сельскохозяйственного производства, кустарнической, промысловой деятельности, переработки, производства продукции на основе использования экологически чистого местного сырья.

Возрождение значимости кооперации как элемента гражданского общества должно соответствовать ожиданиям населения, сложившейся ментальности, выражающейся в противостоянии трудностям через объединение — самоорганизацию, самообеспечение, самокупаемость, самофинансирование.

Социальная экономика — единственно возможный способ разрешения противоречий между глобальной экономикой и экономикой устойчивого развития. Элементы такой экономики — социально ответственного бизнеса в действующей системе мирохозяйственных связей — присущи международному кооперативному движению, в первую очередь потребительской кооперации с ее социальной направленностью. Такая позиция требует корректировки проектов развития потребительской кооперации в направлении социализации.

Изменения должны усилить социальную миссию потребительской кооперации, превратив ее организации в народные кооперативы социально ответственного бизнеса для удовлетворения материальных и иных потребностей своих членов.

По мнению авторов, научно-методическое сопровождение Программы возрождения потребительской кооперации должно включать следующие разработки:

- проект рамочного закона «О кооперации»;
- методика изучения востребованности кооперативной модели хозяйствования среди сельского населения и ее апробация;

- рекомендации по мотивации социоэкономических отношений кооператива с целевыми группами;
- примерные программы по мотивации клиентоориентированности трудового участия работников, экономического участия пайщиков, формирования мотивации некооперированного населения;
- методика оценки участия пайщиков в финансово-хозяйственной деятельности кооператива и кооперативных выплат на основе социо-экономических показателей, эффекта и эффективности взаимодействия;
- методика анализа сохранности, состояния и использования кооперативной собственности.

Каждая из них — это целая программа, а все вместе — масштабный проект за гранью одной статьи. Каждая проблема отражена в многочисленных публикациях авторов (названия 5 представлены в списке литературы). Остановимся на двух: о кооперативном законодательстве и грамотном выборе драйвера социально-экономического развития.

Необходим рамочный закон «О кооперации», способный защитить кооперативную собственность как таковую. Понятие «кооперативная собственность» исчезло из Конституции РФ в годы «перестройки» не случайно, а с помощью наших западных консультантов «доброжелателей» (вспомните наше заблуждение: «Запад нам поможет»), что сыграло роль мины замедленного действия в разрушении кооперативного сектора экономики в России [4].

После изменений, внесенных в Конституцию РФ в 2020 г., будут пересматриваться многие законы. Задача кооперативных вузов РФ — внести в законодательные акты, в первую очередь в Гражданский кодекс РФ, обоснованные предложения о наличии в России, помимо государственной, муниципальной, частной собственности, кооперативной, совместной, неделимой, принадлежащей всем членам кооператива, но никому в отдельности. Без возврата имуществу кооператива статуса кооперативной собственности возрождение кооперации и институализация кооперативного сектора экономики проблематичны.

Рамочный закон должен защитить (создать правовую основу) первичного кооперативного субъекта (кооператив, артель, потребительское общество) и членов кооператива.

В советский период существования потребительской кооперации главным фактором вступления в потребительское общество был доступ к дефицитным товарам. С ликвидацией дефицита мотивы востребованности кооперативной модели хозяйствования изменились. Так, при наличии разнообразных мотивов главным, определяющим экономический интерес населения, становится уровень развития заготовительной деятельности [5].

Центросоюз и региональные потребсоюзы не изучают фактор востребованности кооперативной модели хозяйствования населением. В результате, ориентируясь на сопоставление анализа затрат по отдельным отраслям, стали массово избавляться от заготовок, что подорвало основы торговли, общественного питания, собственного производства, но самое главное — востребованность населения, поскольку заготовки — это не оптовая покупка овощей, фруктов, других товаров (что выдается большинством региональных потребсоюзов в отчетности по заготовительной деятельности Центросоюзу), а закупка на собственной территории у местных жителей продукции, произведенной в личном подсобном (фермерском) хозяйстве, собранной недревесной продукции леса, а также лекарственно-технического сырья, продукции охоты и рыболовства.

Реальность такова: если потребительская кооперация не помогает местным (в основном сельским) жителям в сбыте их продукции, она им не нужна.

Одно из предложений, которые мы адресуем кооперативным учебным организациям, — создать систему показателей и механизм учета (на базе управленческого учета), контроль, социальный аудит выполнения программ реализации социальной миссии.

Таким образом, авторы считают, что до сих пор недооценена значимость потребительской кооперации как субъекта гражданского общества на селе, как единственной реально существующей в России (и во всем мире) модели социально ответственного бизнеса, ориентированного на самоорганизацию, самообеспечение, самофинансирование самого населения.

В российской потребительской кооперации в качестве драйвера социально-экономического развития авторы видят заготовительную

отрасль в составе заготовительно-производственно-торгового комплекса, доказавшего свою эффективность.

Организации потребительской кооперации всех уровней должны возродить просветительское кооперативное образование [6], пропагандировать народный характер кооперативов как модели гражданского общества, субъектов кооперативного сектора экономики, ориентированных на самоорганизацию, самообеспечение, самофинансирование, имеющих целью удовлетворение материальных и иных потребностей своих членов и своей миссией — активную реализацию этой цели.

Список литературы

1. Наговицина Л. П. Возможности потребительской кооперации в условиях территориальной экспансии ритейла / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова, А. А. Наговицин // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2019. — № 3 (76) — С. 261–273.
2. Наговицина Л. П. Розничная торговля 4,0: характерные черты и технологии / Л. П. Наговицина, Ж. П. Шнорр // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2020. — № 3 (82) — С. 260–278.
3. Аманжолова Б. А. Социальная ответственность бизнеса: основные положения идентификационного аудита / Б. А. Аманжолова, Л. П. Наговицина // Вестник Томского государственного университета. Экономика. — 2018. — № 44. — С. 218–230.
4. Иванов В. В. Некоторые проблемы кооперативной собственности и авторское видение их решения / В. В. Иванов, Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2019. — № 3. — С. 126–134.
5. Наговицина Л. П. Заготовки — стратегический драйвер социально-экономического развития потребительской кооперации Российской Федерации / Л. П. Наговицина, М. И. Дроздова // Современная кооперация в системе целей устойчивого развития: сборник научных трудов: материалы Международной науч.-практ. конференции Чайновские чтения—2018. Ярославль, 8–9 ноября, 2018. — Ярославль — Москва: Канцлер, 2018. — С. 32–40.
6. Дроздова М. И. Актуальные проблемы кооперативного образования / М. И. Дроздова, Л. П. Наговицина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2017. — № 3 (64). — С. 84–95.

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ РОССИИ С УЧЕТОМ РОЛИ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

В. Ю. Немов, канд. экон. наук, снс

Институт нефтегазовой геологии и геофизики
им. А. А. Трофимука СО РАН,
г. Новосибирск, Россия

В работе проанализированы государственные документы, подтверждающие возрастающее значение Арктического региона для развития российской экономики. Выделены важные условия экономического развития регионов арктической зоны. Исследована структура и динамика показателей социально-экономического развития регионов арктической зоны России. Рассматриваются особенности развития нефтяной и газовой промышленности Арктики.

Ключевые слова: Арктический регион, социально-экономическое развитие, добыча нефти, экономический рост.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 20-010-00 699

Устойчивое социально-экономическое развитие Арктического региона России является одним из важнейших условий для экономического и технологического развития России, обеспечения энергетической безопасности, реализации конкурентных преимуществ в сфере энергетики и транспорта, укреплении территориальной целостности. Особая роль Арктического региона в инновационном развитии экономики страны и комплексном развитии территорий закреплена в ряде государственных документов, имеющих стратегическое значение:

- «Энергетическая стратегия России на период до 2035 г.», утвержденная распоряжением Правительства РФ от 9 июня 2020 г. № 1523-р;
- ФЗ от 13 июля 2020 г. № 193-ФЗ «О государственной поддержке предпринимательской деятельности в Арктической зоне Российской Федерации»;
- Указ Президента РФ от 26.02.2019 № 78 (ред. от 21.01.2020) «О совершенствовании государственного управления в сфере развития Арктической зоны Российской Федерации»;

— Указ Президента РФ от 5 марта 2020 г. № 164 «Об Основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2035 года».

В документах обращено внимание: на привлечение отечественных и зарубежных инвестиций в сферу освоения месторождений углеводородного сырья; на активное проведение геологоразведочных работ на труднодоступных территориях и строительство инфраструктурных объектов. Для обеспечения стабильного экономического роста необходимо создание новых рабочих мест, государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, разработка и внедрение новых технологий и технических средств, адаптированных к арктическим условиям хозяйствования [1]. Важным условием экономического развития арктической зоны в современных условиях является создание благоприятных и комфортных условий жизнедеятельности, обеспечение потребностей в квалифицированных кадрах.

Одним из преимуществ развития арктической зоны является богатство природного потенциала и близость к Северному морскому пути, открывающему возможности транспортировки грузов как в западном, так и в восточном направлениях. В числе главных сдерживающих факторов — технологическая и инфраструктурная отсталость региона. Введение в 2014 г. секторальных санкций (которые ограничили импорт оборудования для освоения трудноизвлекаемых запасов нефти и шельфовых месторождений) послужило дополнительным барьером, сдерживающим освоение проектов Арктического региона России.

Поэтому одной из приоритетных задач освоения Арктики становится преодоление технологического отставания, а также дефицита квалифицированных кадров.

Социально-экономическое состояние регионов Арктики

В настоящее время социально-экономические показатели Арктического региона России находятся на относительно низком уровне с учетом все возрастающей его значимости [2]. Так, в течение последних нескольких лет сокращается объем инвестиций в основной капитал (на фоне роста этого показателя по России). Доля региона

в региональной структуре инвестиций сократилась с 9,3 в 2017 г. до 6,8 % в 2019 г. В то же время опережающими темпами растет средний уровень денежного дохода на члена домохозяйства. За период 2017–2019 гг. уровень среднедушевого денежного дохода в арктической зоне вырос со 131,6 до 137,3 % относительно средне-российского уровня (табл.).

Социально-экономические показатели арктической зоны России (2017–2019 гг.)

Показатель	2017	2018	2019
Инвестиции в основной капитал в Арктике, млрд руб.	1 484,36	1 449,86	1 320,21
Инвестиции в основной капитал в РФ, млрд руб.	16 027,30	17 782,01	19 318,81
Доля инвестиций	9,3 %	8,2 %	6,8 %
Численность населения в Арктике, чел.	2 371 655	2 406 420	2 439 220
Численность населения в РФ, чел.	146 804 372	146 880 432	146 780 720
Доля населения, проживающего в Арктике	1,6 %	1,6 %	1,7 %
Денежный доход в среднем на члена домохозяйства в арктической зоне, руб.	27 924,10	30 259,90	33 973,20
Денежный доход в среднем на члена домохозяйства в РФ, руб.	21 221,10	22 963,80	24 735,40

Важность развития арктических территорий обостряется в связи с внешними вызовами, необходимостью охраны государственных границ, сохранением территориальной целостности и энергетической безопасности страны, поддержанием статуса северной державы [3]. Развитие арктической зоны, в частности Северного морского пути, позволит реализовать выгодное географическое положение между крупнейшими экономическими центрами Европы и Азии.

Нефтяная промышленность Арктики

Добыча нефти в Арктике ведется как на континентальной части, так и на шельфе Баренцева и Карского морей. Объем добычи нефти в арктической зоне в 2019 г. составил почти 70 млн т (рис.). Основная доля добычи приходится на *Ямало-Ненецкий АО*, который обеспечил в 2019 г. более 45 % (32,6 млн т). В последние годы в ЯНАО введены в промышленную разработку крупные месторождения:

Мессояхское и Новопортовское компании «Газпром нефть», Пякхинское компании «ЛУКОЙЛ», Ярудейское компании «НОВАТЭК». Помимо ввода в разработку новых месторождений в регионе начинают активно осваиваться трудноизвлекаемые запасы на действующих месторождениях [4].

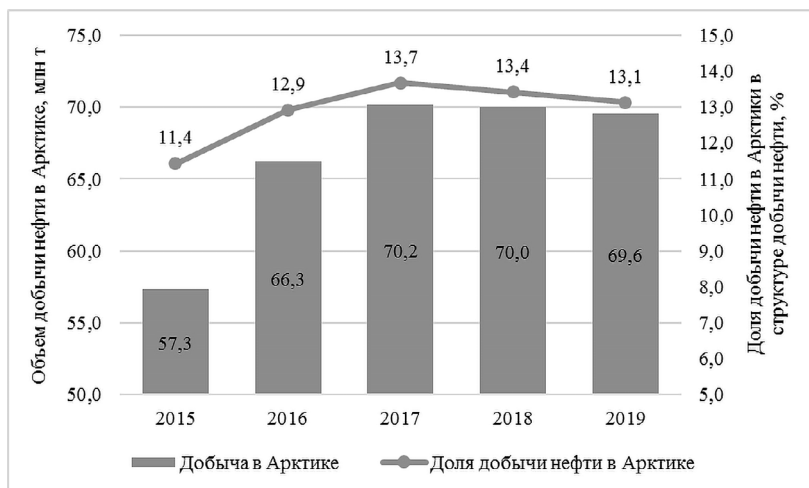
Основной прирост добычи нефти в регионе связан с Новопортовским месторождением, где показатель за год вырос на 0,6 млн т. Месторождение разрабатывается ООО «Газпромнефть-Ямал». Также значительный рост добычи зафиксирован на Восточно-Мессояхском месторождении — 1 млн т, которое осваивается компанией «Мессояханефтегаз» (совместное предприятие «Газпром нефти» и «Роснефти»). Перспективы роста добычи связаны с началом освоения в 2019 г. Ямбургского месторождения в части ачимовских отложений, а также нефтяных оторочек Песцового и Ен-Яхинского месторождений, добыча на которых может быть доведена до 10 млн т в год.

На долю *Красноярского края* в 2019 г. пришлось почти 31 % добычи нефти арктической зоны: в рамках расширения деятельности компании «Роснефть» реализуется совместный проект «Восток Ойл» с компанией «Нефтегазхолдинг» и рядом иностранных инвесторов.

В *Ненецком АО* добыча нефти в 2019 г. составила 12,0 млн т нефти, или 17 % от добычи нефти в Арктике в целом. Промышленная добыча нефти в Ненецком автономном округе (НАО) началась в 1988–1989 гг. на Харьягинском месторождении. Всего в НАО открыто 86 нефтяных месторождений — два крупных месторождения (Харьягинское и им. Р. Требса), с начальными извлекаемыми запасами более 100 млн т, четыре месторождения с начальными извлекаемыми запасами 50–100 млн т, 17 месторождений с запасами 15–50 млн т. Однако большинство относятся к группе мелких. В настоящее время на территории округа ведется разработка 48 месторождений. В 2019 г. продолжился спор «ЛУКОЙЛа» и «Роснефти» относительно стоимости перевалки нефти в порту Варандей, куда поступает нефть с месторождения им. Требса и Титова. Это обстоятельство может косвенно влиять на низкие темпы освоения месторождения компанией «Башнефть-Полус», выход которого на проектную мощность в 4 млн т был запланирован на 2020 г., но последние два года

уровень добычи составляет около 1,1 млн т. Всего в 2019 г. добыча нефти в НАО составила 16 млн т нефти.

Объем добычи нефти в Арктике в 2015–2019 гг.



Активно происходит добыча нефти на континентальном арктическом шельфе, прежде всего в Баренцевом море, в рамках проектов освоения Приразломного месторождения, где добыча нефти доведена до 3,7 млн т, или 15 % от добычи нефти в Арктике в целом. Высокие темпы добычи связаны с введением в эксплуатацию новых добывающих и нагнетательных скважин [4].

Введение с 2014 г. секторальных санкций послужило сдерживающим фактором освоения шельфовых проектов, прежде всего арктических. Развитие арктического шельфа столкнулось с ограничениями, связанными с отсутствием собственных технологий, оборудования, кадров, а также низкой степенью геологической изученности и инфраструктурной обеспеченности прилегающих территорий. Необходимость проектирования и строительства практически всех инфраструктурных объектов, включая социальные, транспортные, портовые и другие, обуславливает потребность в значительных инвестициях, которые способны осуществить только крупные компании с учетом государственных программ поддержки.

Газовая промышленность Арктики

ЯНАО — основной центр в России по добыче природного газа (91 %). ХМАО — крупнейший центр по добыче попутного нефтяного газа в России (около 36 %).

Основные ресурсы газа расположены на севере ЯНАО, в Заполярье. Добыча природного газа в основном ведется на уникальных и крупных месторождениях — Бованенковском, Харасавэйском, Крузенштернском, Медвежьем, Уренгойском, Ямбургском, Ивановском, Заполярном, Надымском, Тазовском. Наиболее перспективными являются месторождения п-ова Ямал [5].

Одним из крупнейших газовых проектов, реализованных в последнее десятилетие, является освоение Бованенковского месторождения. Введение в разработку неоком-юрских отложений этого месторождения позволит увеличить добычу до 140 млрд куб. м газа в год.

Традиционно арктическая зона играет важную роль в промышленном производстве, однако в настоящее время существенно повышается значимость региона и в социально-экономическом развитии страны. Для реализации потенциала развития арктической зоны необходимо привлечение инвестиций, строительство инфраструктурных объектов, разработка и внедрение новых технологий, адаптированных к арктическим условиям, повышение качества жизни на северных территориях. Это позволит реализовать конкурентные преимущества на международном рынке, обеспечить энергетическую безопасность страны, выйти на траекторию стабильного экономического роста.

Список литературы

1. Крюков В. А., Крюков Я. В. Социально-экономическое развитие Арктики — как обеспечить гармонию общего и особенного? // Институциональная трансформация экономики: ресурсы и институты (ИТЭРИ-2019). — 2019. — С. 65–65.
2. Лексин В. Н. Социально-экономические проблемы российской Арктики. Между прошлым и будущим // Российский экономический журнал. — 2018. — № 5. — С. 3–25.
3. Татаркин А. И., Логинов В. Г., Захарчук Е. А. Социально-экономические проблемы освоения и развития российской арктической зоны // Вестник Российской академии наук. — 2017. — Т. 87. — № 2. — С. 99–109.

4. Филимонова И. В., Моисеев С. А., Немов В. Ю., Гордеева А. О. Современное состояние и перспективы развития нефтегазового комплекса Республики Саха (Якутии) // Маркшейдерия и недропользование. — 2020. — № 2 (106). — С. 3–10.
5. Филимонова И. В., Эдер Л. В., Комарова А. В. Ресурсные регионы России: социально-экономические показатели и инновационное развитие // Научные технологии разработки и использования минеральных ресурсов. — 2018. — № 4. — С. 167–171.

КЛАССИФИКАЦИЯ УСЛУГ СВЯЗИ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Н. В. Поликова, канд. экон. наук

Забайкальский институт предпринимательства —
филиал Сибирского университета
потребительской кооперации (СибУПК),
г. Чита, Россия

Раскрыто понятие услуг связи в сфере экономической безопасности, дана их характеристика. Проведен анализ специфики услуг связи согласно приведенной классификации.

Ключевые слова: услуги связи, классификация услуг связи, экономическая безопасность, рынок услуг связи, конкурентные преимущества.

Услуги на рынке имеют разнообразный характер, разную целевую аудиторию, скорость продвижения, спрос и предложение.

Многообразие услуг связи не дает возможности определения общих составляющих в развитии всей отрасли услуг в целом. Каждая из услуг связи требует индивидуального подхода к оценке экономической безопасности, установлении методики управления.

Рынок услуг связи, особенно мобильной связи, развивается быстрыми темпами в различных направлениях.

Изучение рынка связи, классификация услуг связи, формирование особенностей рынка услуг связи является актуальной темой для практических идей управления предприятиями, оказывающими такие услуги.

Рынок связи, его основные участники в полном объеме освещены в научных кругах с правовых позиций безопасности. С экономических позиций безопасности не представлено фундаментальных работ, раскрывающих анализ рынка услуг связи.

Рынок услуг связи обладает общей составляющей — это связь. Услуги связи — это возмездная деятельность организаций, осуществляемая в пределах компетенций. Услуги связи обеспечивают клиентам конфиденциальность информации путем ограничения доступа, если это не угроза государственной безопасности.

Анализ литературных источников приводит к выводу о том, что сегодня нет единого подхода к описанию услуг связи с точки зрения безопасности.

Предлагаемая классификация услуг связи по основным признакам представлена в таблице.

Услуги связи

Классификационный признак	Характеристика услуги связи
Вид услуги	Электрическая, почтовая, специальная, фельдъегерская, мобильная
Доступ к связи	Проводное соединение (телефон, телеграф, Интернет); беспроводное соединение (сотовая связь, мобильный Интернет)
Метод использования связи	Общегосударственные линии связи, корпоративные линии связи
Время оказания услуг связи	Единовременная связь, долговременная связь
Субъекты потребления	Юридические лица, физические лица

Данная классификация позволяет сделать вывод о разнообразии классификационных признаков и высокой скорости развития рынка услуг связи.

Особенно следует отметить тенденцию к увеличению конкуренции на рынке услуг связи, требующей от предприятий, оказывающих услуги связи, способности побеждать конкурентов и владеть конкурентными преимуществами.

С точки зрения конфиденциальности информации клиента важной задачей в этом направлении является безопасность.

Конкуренция на рынке услуг связи — это процесс непрерывного взаимодействия между предприятиями связи, в котором каждый стремится максимально удовлетворить потребности клиентов:

- скорость доставки информации;
- применение цифровой среды;
- развитие GSM-технологий;
- кодирование информационных сигналов;

- экологическая безопасность;
- уменьшение издержек на переговоры;
- конфиденциальность информации.

Особая социальная значимость в вопросах безопасности охватывает разные уровни: страны, региона, корпораций, предприятий и человека.

Услуги связи — это не только предоставление связи клиентам, но и бизнес, имеющий свою экономическую составляющую.

Также в процессе реализации требований экономической безопасности можно выделить некие индикаторы безопасности для всей отрасли в целом.

Система показателей экономической безопасности в сфере услуг связи

1. Определение стратегии развития предприятия.
2. Эффективность первичного учета.
3. Создание условий (на законодательном уровне) по сохранению конфиденциальности информации.
4. Грамотный управленческий учет.
5. Расчет предпринимательских рисков.
6. Анализ автоматизированной системы информации.
7. Оценка эффективности работы системы для всех показателей экономической безопасности на предприятии.

Предложенная система показателей экономической безопасности в сфере услуг связи позволит точно оценить влияние каждого из предложенных критериев на экономическую безопасность предприятия и сферы услуг в комплексе.

Список литературы

1. Кирцнер И. М. Конкуренция и предпринимательство / И. М. Кирцнер. — Москва: ЮНИТИ, 2018. — 238 с.
2. Кондратюков С. В. Управление конкурентоспособностью организаций, оказывающих услуги: дис. ... канд. экон. наук / С. В. Кондратюков. — Москва, 2019. — 185 с.
3. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособие / А. Ю. Юданов. — 2-е изд. Москва: Тандем: Гном-Пресс, 2018. — 384 с.

ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Е. Р. Попова, обучающийся

*Научный руководитель О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),*

Д. К. Мороз, курсант

*Научный руководитель А. И. Арбузов, преподаватель
Новосибирский военный институт имени генерала армии
И. К. Яковлева войск национальной гвардии РФ,
г. Новосибирск, Россия*

В статье раскрыты прикладные аспекты оценки состояния и использования промышленно-производственного потенциала России. Дана оценка динамики объемов промышленного производства в РФ, предложены превентивные меры сохранения и восстановления промышленно-производственных ресурсов отечественных предприятий в условиях пандемии.

Ключевые слова: промышленно-производственный потенциал, оценка, программа мер, ресурсный потенциал, национальная экономика, пандемия.

Промышленно-производственная отрасль как часть внеоборотных активов является ресурсной составляющей потенциальных возможностей субъекта хозяйствования отраслевой экономики. Меры по сдерживанию распространения пандемии оказали негативный эффект на экономическое развитие стран мира. Оценка экспертов МФВ свидетельствует, что мировой внутренний продукт снизился до 3 %. В странах мира: Америка — на 6 %, страны европейской зоны — на 8 %, Япония — на 6,5 %, Россия — на 7,5 %. Падение объемов промышленного производства сопряжено с всеобщим снижением потребительских расходов на фоне массового сокращения доходов хозяйствующего субъекта. Это спровоцировало тотальное снижение рыночного спроса в экономике отраслей и сфер промышленности.

Международная организация труда оценила влияние коронавируса на рынок и доходы населения. Это потери около 80 % рабочей силы мира, или 2,7 млрд работников. Посткризисная ситуация привела к беспрецедентным потерям экономической активности трудовых ресурсов и рабочего времени. Так, например, в апреле-июне

2020 г. очевидным было уменьшение рабочих часов на 7 % (195 млн рабочих мест с полной занятостью) [2].

Согласно маркетинговым исследованиям МОТ, промышленное производство России является отраслью экономики, рабочий персонал которой оказался наиболее зависим от последствий коронакризиса. Численность персонала этого сегмента экономики составила 463 млн человек, или 13,9 % от мирового количества занятых. Замедление деятельности производственных предприятий вызвало отсрочку инвестиционных бизнес-планов и частных проектов. Появились непредвиденные потери капитала, которые несут хозяйствующие субъекты [3]. Отрасли промышленности оказались подвержены кризису в силу того, что основная часть сотрудников напрямую задействована в производственной деятельности. На практике невозможно обеспечить социальный дистант на производственных предприятиях, учитывая специфику отрасли. Компаниям важно применить стратегию выживания с постепенным выходом и оздоровлением после снятия экономических ограничений.

Важной мерой обрабатывающей промышленности России, в которой функционирует более 10 млн человек, является задача сохранения трудовых ресурсов и формирование антикризисных мер, направленных на наименьшие финансово-экономические потери.

Согласно оценке экспертов Standard & Poor's Global (S&P), промышленное производство не самое зависимое и пострадавшее в условиях коронавирусного кризиса. Главный удар пришелся на сферу услуг малого и среднего предпринимательства [4]. В таких сложных условиях пандемия научила промышленные предприятия выживать. Основная задача для всех отраслей промышленного производства — структурная реструктуризация и адаптация к новым условиям рыночной экономики, связанным с катастрофическим падением спроса, дефицитом профессионально-квалифицированных трудовых ресурсов, тотальным закрытием и ликвидацией производственно-промышленных зон и территорий.

Коронавирусный кризис способствовал тому, что «умные» компании выбрали стратегию диверсификации производственно-хозяйственной деятельности. Не специализирующиеся на выпуске медтехники, аппаратов и препаратов медназначения,

промышленно-производственные компании стали производить инновационную продукцию (товары, работы, услуги). Такая рыночная стратегия недолгосрочна, хотя для выживания в условиях пандемии компании вынуждены выжидать, сосредоточивая весь свой производственный потенциал на инновациях, интересных обществу и государству. Даже если эта инновационная программа и их продукция не является экономически выгодной [5]. Таким образом, промышленно-производственные компании смогут частично сохранить свою конкурентоспособность в целях координации интересов государства и приоритетных потребностей для общества. Учитывая непредвиденные угрозы и риски возникновения пандемии, промышленно-производственные отрасли активно используют опыт аутсорсинга, передавая IT-функции в облако и снижая при этом текущие и капитальные эксплуатационные издержки на обслуживание своих финансовых обязательств.

По данным Министерства промышленности и торговли РФ, произошло резкое снижение показателей загрузки в железнодорожной индустрии и снизилось потребление электроэнергии в совокупности на 10 %, что обострило спад промышленно-производственной деятельности в России. В связи с этим резко сократилась экономическая и инвестиционная активность России за сутки на 16 %.

Превентивные меры государства, вызванные снижением объемов промышленно-производственной деятельности предприятий, способствуют «плавному» восстановлению производств. Как показывает динамика, сокращение промышленного производства в обрабатывающей промышленности составило 1,4 % к периоду прошлого года.

Глобальное снижение объемов промышленного производства, связанное с масштабным сокращением спроса в условиях ограничений пандемии, значительно ощутили отрасли производства, ориентированные на выпуск товаров длительного пользования и индивидуального спроса: транспортная, текстильная и обувная индустриальная промышленность.

Следует выделить отрасли России, работа которых не прерывалась в условиях пандемии. Наоборот, за время пандемии они значительно нарастили свой производственно-хозяйственный потенциал. Это заводы, которые выпускают медоборудование и медпрепараты, лекарственные средства первой необходимости.

Для промышленно-производственных предприятий и отраслей экономики России — обрабатывающей, легкой, химической, фармацевтики, машиностроения, оборонного комплекса — экономически целесообразно разработать комплекс мер, способствующий финансово-экономической помощи и поддержки производственной деятельности предприятий и отраслей экономики. Возможна финансовая реструктуризация долговой нагрузки по налогам и сборам предприятий, выданным кредитам и займам, рост бюджетного авансирования контрактов госназначения до 50 %, пересмотр сроков выполнения договорных обязательств по государственным субсидиям и межбюджетным трансфертам.

Таким образом, промышленно-производственный сектор России быстрее восстановится и частично сохранит финансовую безопасность и экономическое равновесие. По данным Министерства экономического развития, в октябре 2020 г. на борьбу с пандемией коронавирусной инфекции задействовано около 400 предприятий промышленно-производственного назначения. Наблюдается тенденция значительного роста выпуска их продукции по сравнению с предыдущим периодом: антисептических средств — в 9 раз, аппаратов ИВЛ — в 35 раз, одноразовых перчаток — в 6 раз, защитных костюмов — в 25 раз.

Органы власти и управления настоятельно рекомендовали региональным субъектам бесперебойно работать с целью снижения производственных совокупных затрат на отечественном и зарубежном рынках сбыта. Для предприятий оборонно-промышленного комплекса поставлена задача — выполнить 100 %-й оборонный заказ государства. Эти меры поддержки, запущенные для системообразующих отраслей промышленного производства экономики России, настроены так, чтобы в дальнейшем нейтрализовать финансовые угрозы недостатков высоколиквидных активов.

Для экономического развития мира становится очевидным, что промышленно-производственный сектор России ожидает 4 квартал в условиях продолжающейся пандемии с определенными рисками и потерями. Государству необходимо своевременно и в полном объеме завершить продвижение и внедрение крупных оборонных контрактов и заказов. Безусловно, что промышленно-производственный

сектор экономики России уже испытывает потери крупных заказчиков инвестиционных программ. Меры общей национальной экономической программы обязаны быть направлены на восстановление промышленного производства России. Это нацелит отечественных производителей и поставщиков сохранить на оптимальном уровне их производственный потенциал, равномерно и без тотальных потерь «загрузить» возможные экономические ресурсы, непрерывно обеспечивая общество и потребительскую индустрию нужной продукцией.

Список литературы

1. Мельникова Т. В. Методика проведения анализа основных средств организации // Молодой ученый. — 2015. — № 8. — С. 15–22.
2. Самойлов А. А. Система показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 6. — С. 10–16.
3. Ховрина Д. Р. О вопросах методики анализа основных средств предприятия // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — С. 924–927.
4. Чуев И. Н, Чуева Л. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. — Москва: КФЭИ, 2014. — 368 с.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

С. М. Сапожникова, канд. экон. наук, доцент
Смоленский государственный университет,
г. Смоленск, Россия

В статье оценивается состояние сельскохозяйственного производства в Смоленской области; выявлены основные проблемы и направления его развития в рамках государственных и региональных программ.

Ключевые слова: сельское хозяйство, развитие, проблемы, госпрограмма.

Сельское хозяйство играет важную роль в экономическом развитии Смоленской области, занимая по итогам 2019 г. около 6 % в составе ВРП. Основные направления в сельскохозяйственном производстве Смоленской области — молочно-мясное скотоводство, производство мяса, картофеля и овощей.

За последний период происходит изменения в структуре агробизнеса. С 2001 по 2020 г., по данным Смолстата, наметилось резкое сокращение поголовья КРС с 282,1 до 123,1 тыс. гол., в т. ч. коров — с 161,4 до 60 тыс. гол., овец — с 47,3 до 24,9 тыс. гол., при повышении поголовья свиней с 122,4 до 324,5 тыс. голов. Такое положение наблюдается в сельскохозяйственных предприятиях, включая СПК, и ЛПХ, но по КФХ тенденция обратная (рис. 1).

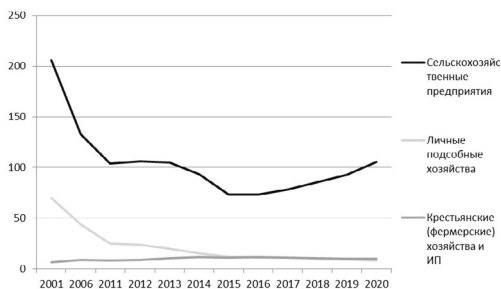


Рис. 1. Динамика поголовья КРС по категориям хозяйств, тыс. гол.

При этом производство мяса растет с 54,4 в 2000 г. до 89,1 тыс. т в 2019 г., а объем удоев молока снижается с 433,9 до 71,6 тыс. т. Уменьшается и посевная площадь с 781,8 в 2000 г. до 396,8 тыс. га в 2019 г. (рис.2).

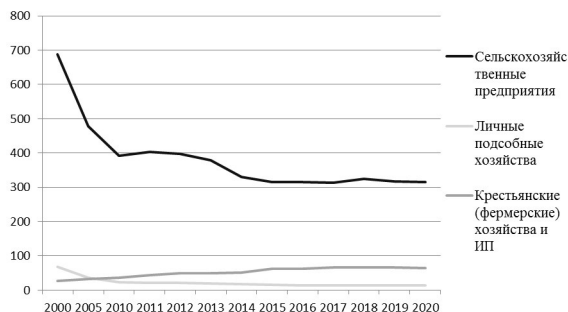


Рис. 2. Динамика посевных площадей по категориям хозяйств, га

При этом отмечается рост производства зерна с 182,6 в 2000 г. до 318,6 тыс. т в 2019 г., сокращение производства картофеля с 272,1 в 2000 г. до 134,8 тыс. т в 2019 и овощей с 81,8 в 2000 г. до 64,9 тыс. т в 2019 г.

На поддержку сельскохозяйственного производства выделяется около 2 % расходной части областного бюджета, привлекаются льготные кредиты. В Смоленской области созданы: информационно-селективный центр (охвачено чипированием 90 % молодняка КРС), Общероссийская ассоциация по бурой швицкой породе КРС; кролиководческая ферма на 7,2 тыс. гол.; завод мощностью производства 115 т молока и 35 т сыра в год; кластер льноводства замкнутого цикла с льнозаводом мощностью переработки 4 тыс. т льносырья в год, завод мощностью 2 тыс. т кондиционных семян многолетних трав.

Однако данные примеры носят точечный характер — сельские территории пустеют. Так, за 1989–2019 гг. доля сельского населения региона сократилось с 32,3 до 28,2 %, а численность сельского населения — с 306 тыс. чел. в 2002 г. (372,3 тыс. чел. в 1989 г.) до 265,3 тыс. чел. в 2019 г. (рис. 3).

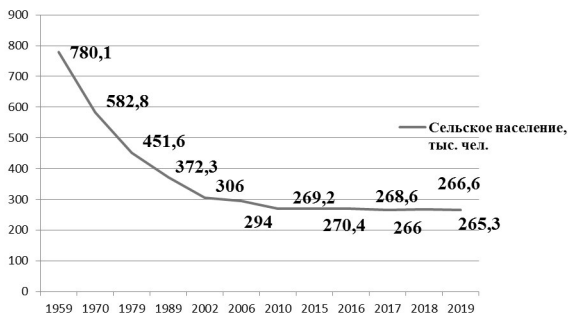


Рис. 3. Динамика сельского населения Смоленской области, тыс. чел.

Очевидно, что усилия были недостаточны и не смогли нейтрализовать негативную динамику в положении регионального агробизнеса.

Меры государственной программы «Комплексное развитие сельских территорий» в Смоленской области предусматривают финансирование из федерального бюджета лишь 87 % расходов, в условиях высокой дотационности местных бюджетов пройти госэкспертизу нереально. В результате в 2020 г. поддержку получили лишь 5 проектов на сумму 211,7 млн руб. Государство не создало рынки сбыта для региональных сельскохозяйственных производителей и не выступает заказчиком готовой продукции, что не позволяет развиваться крупному производству. Однако некоторые отрасли становятся актуальны, к примеру, другая программа — региональный проект «Экспорт продукции АПК» в рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» (объем экспорта сельскохозяйственной и пищевой продукции — 258,7 млн долл. США к концу 2024 г. за счет создания новой товарной массы, инфраструктуры и устранения торговых барьеров). В 2019 г. Смоленская область вошла в тройку лидеров в РФ по посевным площадям льна-долгунца (4,8 тыс. га, что выше прошлого года на 17 %), культурой занимаются 18 хозяйств региона (5 % общего количества). С 2011 по 2018 г. рост производства льноволокна с 1,1 до 2,8 тыс. т, а урожайность повысилась до 7,9 ц/га, или в 2 раза. Таким образом, если проявляется реальная заинтересованность государства, то начинается прогресс.

В остальном применяются лишь терапевтические меры поддержки агробизнеса, находящегося в коме. Так, в рамках реализации

государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Смоленской области», отмечая острую необходимость технического перевооружения сельскохозяйственного производства, предполагается в 2020 г. субсидирование приобретения техники на сумму 120 млн руб. (в 2017 г. — 34,5 млн руб.). При этом в 2020 г. аграрии приобрели лишь 25 ед. техники и оборудования на сумму около 38 млн руб. (с учетом микрозаймов под 5 % годовых Фонда поддержки предпринимательства, программы обновления парка техники для фермеров от Росагролизинга, договора по оборудованию с заводом «Бобруйскагроماش» с беспроцентной рассрочкой до 6 мес.). Рассматриваются заявки 10 хозяйств из 9 МО на приобретение 36 ед. техники.

Следовательно, принимаемые меры по развитию сельскохозяйственного производства в Смоленской области не создают предпосылок, стимулов и условий его комплексного развития.

Список литературы

1. Дьяченко О. В. Организационно-экономический механизм развития интеграционных связей машинно-технологических станций с сельскими товаропроизводителями: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Брянская ГСХА. Брянск, 2005. — 214 с.
2. Рейхерт Н. В. Проблемы рынка производителей молока Смоленской области / Н. В. Рейхерт // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 1 (25). — С. 336–339.
3. Sapozhnikova S., Kramlikh O., Chudakova S., Kuptsova V., Lavrova E. Formation of Functioning Mechanism of Housing and Utilities Sector of Region // The European Proceedings of Social and Behavioural Sciences EpSBS. — 2019. — P. 2774–2782.
4. Terentyev S., Kuchumov A., Sapozhnikova S., Kuptsova V., Chudakova S. Assessment of State and Prospects for Development of Regional Agricultural Sector and Rural Areas // Kne Life Sciences. — 2019. — P. 165–172.

ОПТИМИЗАЦИЯ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

М. Н. Смагина, аспирант,

Е. Р. Терешкова, обучающийся

Научный руководитель Д. А. Смагин, канд. техн. наук, доцент

Могилевский государственный университет продовольствия,
г. Могилев, Беларусь

В статье представлена методика прогнозного расчета продолжительности тепловых операций для повышения эффективности оперативного планирования производственной деятельности предприятий общественного питания.

Ключевые слова: оперативный производственный план, продолжительность рабочей операции, прогнозный расчет.

Оперативный производственный план позволяет провести планирование работы конкретных цехов и участков и представляет собой важный элемент коммерческой деятельности современных предприятий, обеспечивая разнообразие ассортимента продукции и оптимизируя производственные издержки.

Важнейшими задачами оперативного планирования являются:

- обеспечение возможности применения оперативного учета и контроля производственной деятельности;
- обеспечение ритмичности работы производственных участков и подразделений;
- обеспечение производства продукции в максимально короткие сроки;
- составление оптимального графика выпуска продукции без непроизводительных простоев в работе;
- обеспечение максимально возможного коэффициента использования оборудования;
- рациональное использование рабочей силы;
- расходование энергетических ресурсов исключительно на полезно используемую энергию в производственной операции.

Сложная форма производства в общественном питании предполагает выработку разнообразных кулинарных изделий сравнительно небольшими партиями, поэтому значительной проблемой, возникающей в ходе текущего планирования производственной деятельности в общественном питании, является определение времени на проведение рабочих операций. Особенно проблема характерна для горячих и кулинарных цехов предприятий общественного питания и специализированных цехов торговых сетей, поскольку продолжительность тепловых процессов значительно варьируется в зависимости от вида сырья, размеров, форм и массы изделий, которые значительно различаются. При этом основным элементом, определяющим затраты времени на проведение тепловых операций, является продолжительность процесса, которая определяется технологическими регламентами, приведенными в нормативных документах, технологическими рецептурами, технологическими инструкциями и т. д.

Планирование производственных операций на основе технологических рекомендаций не учитывает свойств обрабатываемых изделий, которые усложняют нагревание: гранулярная неоднородность, различные формы, биохимические процессы, коркообразование, массообмен влаги и т. д. В итоге продолжительность тепловой обработки конкретных изделий значительно отличается даже при одинаковых размерах и массе, что никак не учитывается в нормативных документах.

В результате подобный метод является устаревшим на фоне современных исследований по особенностям протекания теплообменных процессов при тепловой обработке пищевых продуктов.

Отсутствие практической методики времени жарения усложняет процесс производственного планирования, приводит к повышенному расходу тепловой энергии, санитарно-гигиенической недоброкачественности при недостаточном прогревании или повышенном окислительном процессе липидов, канцерогенообразованию при перегреве.

Ввиду отсутствия на данный момент в производственной деятельности предприятий практико-ориентированной методики определения времени тепловой обработки снижается эффективность оперативного планирования по вышеуказанным задачам.

Разработкой методик прогнозирования продолжительности тепловых процессов пищевых производств ученые активно занимаются с середины XX в. Однако полученные предшествующими исследователями математические зависимости или носят теоретический характер и для применения в практических расчетах требуют значительных доработок или подходят для конкретных изделий с заданной рецептурой. Кроме того, работы проводились преимущественно для колбасных изделий и консервов, без учета ассортимента продукции общественного питания, в частности для запеченных изделий из мясного фарша.

В ходе теоретических и экспериментальных исследований предложена методика определения времени тепловой обработки изделий из мясного фарша в жарочных шкафах и пароконвектоматах. Методика основана на теории нестационарной теплопроводности с использованием математических зависимостей для определения времени термообработки, полученных из теории подобия тепловых процессов, и доработана для применения в практико-ориентированных расчетах при реализации в производственной деятельности.

Продолжительность тепловой обработки изделия составит:

$$\tau = \frac{r^2}{-\mu^2 a_{\text{экв}}} \ln \frac{\Theta_{\text{ц}}}{N(Bi)}, \quad (1)$$

где r — $1/2$ толщины изделия, м; $a_{\text{экв}}$ — эквивалентный коэффициент температуропроводности фарша, $\text{м}^2/\text{с}$ (определяется по специальной методике); $N(Bi)$ и μ^2 — табличные коэффициенты, определенные для конкретных форм изделий и условий теплоотдачи в рабочей камере; $\Theta_{\text{ц}}$ — безразмерная температура по центру.

$$\Theta_{\text{ц}} = \frac{t_{\text{ж}} - t}{t_{\text{ж}} - t_0}, \quad (2)$$

где t — температура кулинарной готовности изделия, $^{\circ}\text{C}$; $t_{\text{ж}}$ — температура в рабочей камере аппарата, $^{\circ}\text{C}$; t_0 — начальная температура тела (определяется температурой хранения в холодильном шкафу или в цехе), $^{\circ}\text{C}$.

Например, для технологической операции запекания изделий из фарша мяса кур цилиндрической формы радиуса r в воздушной

среде пароконвектоматов типа Unox при температуре 200 °С формула (1) будет иметь вид:

$$\tau = \frac{r^2}{40,38} \ln \frac{\Theta_u}{1,384} . \quad (3)$$

Подставив исходную температуру изделия 17 °С и конечную температуру в центре 85 °С (температура кулинарной готовности) при радиусе изделия 30 мм, получаем время запекания 29...30 мин., что подтверждается экспериментальными исследованиями.

Таким образом, методика позволяет прогнозировать время приготовления кулинарной продукции, обеспечивая эффективное планирование производственной деятельности.

Список литературы

1. Смагина И. Н. Организация коммерческой деятельности в общественном питании / И. Н. Смагина, Д. А. Смагин. — Москва: Эксмо, 2005. — 336 с.
2. Организация производства на предприятиях общественного питания: учебник / И. Р. Смирнова, А. Д. Ефимов, Л. А. Толстова, Л. В. Козловская. — Санкт-Петербург: Троицкий мост, 2011. — 232 с.
3. Василенко З. В. Предприятия общественного питания. Организация производства: учеб. пособие / З. В. Василенко, Т. И. Пискун. — Минск: Беларусь, 2007. — 214 с.
4. Кирик И. М. Экспериментальное исследование процесса тепловой обработки тестовых заготовок в пароконвектомате / И. М. Кирик, А. В. Кирик. — Праці / Таврійський державний агротехнологічний університет. — Вып. 12. Т. 2. — Мелітополь: ТДАТУ, 2012. — С. 189–202.
5. Вороненко Б. А. Аналитическое решение задачи тепломассопереноса в колбасных изделиях при их тепловой обработке / Б. А. Вороненко, В. В. Пеленко, В. В. Стариков // Пищевая технология. — 2009. — № 4. — С. 102–104.

**СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА
В УСЛОВИЯХ ПОСТКОРОНАВИРУСНОЙ ЭКОНОМИКИ»**

УДК 331.5

**АНАЛИЗ ПОРТРЕТА СОИСКАТЕЛЯ НА ВАКАНСИИ
СПЕЦИАЛИСТА ФИНАНСОВОГО РЫНКА
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

А. А. Вальтер, обучающийся

Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент

О. А. Чистякова, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье исследованы основные составляющие современного портрета соискателя и его изменение за последние годы под влиянием сложившихся условий на рынке труда в сфере финансов, аудита и банковского дела. Используются материалы сайтов HeadHunter.ru, rabota.ru и опросов карьерного портала FinExecutive. На примере данных рынка труда по Новосибирской области приведены основные критерии портрета соискателя работы в сфере финансов и кредита; составлен актуальный перечень требований к специалистам и аналитикам в сфере финансов.

Ключевые слова: рынок труда, работодатель, соискатель, требования к соискателю, вакансии, компетенции, учет, финансы.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках
научного проекта № 19-010-00 908 «Исследование проблемы трудоустройства молодых специалистов на российском рынке труда»*

В настоящее время спрос на экономические специальности характеризуется своими особенностями, которые стали следствием продвижения на государственном уровне развития информационно-коммуникационных технологий на долгосрочный период. Такая поддержка нацелена на повышение качества учетно-экономической информации путем построения новой модели организации информационного пространства, обладающего свойствами управления неопределенностью и саморазвития [3, с. 253]. Указанная особенность информационно-коммуникационных технологий поддерживает устойчивый спрос на высококвалифицированных работников учетно-экономических специальностей на современном рынке труда.

Массовость пополнения рынка труда новыми кадрами, поставляемыми высшими учебными заведениями по направлению «Экономика», а также повышение числа уже состоявшихся специалистов, ищущих работу, сопровождается особыми требованиями со стороны работодателей к таким кадрам [5, 6]. С точки зрения активности рекрутинга финансы, инвестиции и банкинг стабильно занимают ведущие позиции на рынке труда. По результатам опроса FinExecutive, из более чем 100 опрошенных работодателей 40 ищут высококвалифицированных специалистов в сфере финансов и аудита, 33 — в сфере инвестиций и 21 — в банковском секторе [2].

В целях анализа потенциала кадров по финансам, банковскому делу и аудиту в Новосибирской области рассмотрим, что представляет собой современный соискатель в указанной сфере, попытаемся описать его профессиональный портрет.

Из данных, представленных на рис. 1, видно, что среди соискателей должности финансиста в Новосибирской области небольшой перевес (52 %) имеют женщины. Это отличает ситуацию в НСО от состояния общероссийского рынка труда в финансовом секторе, где женщины имеют более ощутимый перевес над мужчинами — 63,2 %.



Рис. 1. Распределение резюме соискателей в финансовом секторе по полу на 01.06.2020 (составлено автором по данным [2])

Если характеризовать имеющиеся резюме соискателей по уровню образования, которым обладают их авторы (рис. 2), то следует вывод: подавляющее большинство соискателей (86 %) имеют высшее образование, 7 % пытаются устроиться на работу с неоконченным

высшим образованием, 5 % имеют среднее специальное и 2 % — среднее образование. Причиной очень высокой доли претендентов с высшим образованием, по нашему мнению, является как доступность высшего образования, в частности финансового и экономического, в современной России, так и оценка профессии финансиста и аудитора как сложной и требующей многогранных знаний.

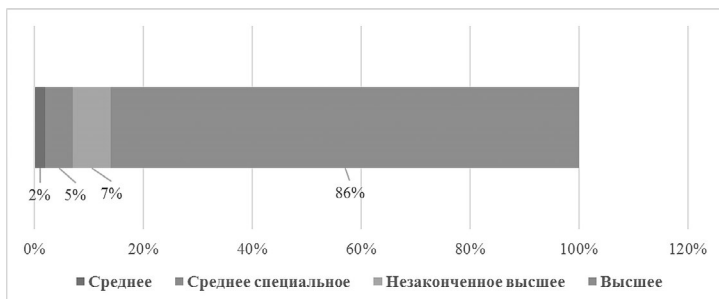


Рис. 2. Распределение резюме в финансовом секторе по уровню образования соискателей на 01.06.2020 г. (составлено автором по данным [2])

На рис. 3 представлены данные об опыте работы соискателей. Большинство (25 %) имеет опыт работы 3–6 лет (из них 44 % — мужчины и 56 % — женщины). Высокое значение данного показателя обусловлено началом пандемии, т. к. в феврале 2020 г. оно составляло лишь 19 %, но затем произошли сокращения персонала в компаниях. В то же время 15 % от общего числа соискателей — специалисты с опытом работы 1–3 года (из них 51 % — мужчины и 49 % — женщины) и 6–9 лет (из них 58 % — мужчины и 42 % — женщины). За ними идут соискатели с опытом работы 9–12 лет, с долей 14 % (из них 39 % — мужчины и 61 % — женщины) и люди с опытом более 15 лет — 13 % (из них 49 % — мужчины, 51 % — женщины). Самыми малочисленными являются категории соискателей с опытом работы 12–15 лет (10 %) (из них 47 % — мужчины и 53 % — женщины) и с опытом работы до 1 года (8 %) (из них 58 % — мужчины и 42 % — женщины).

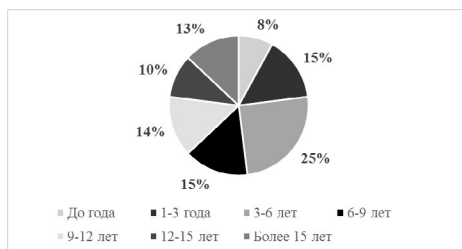


Рис. 3. Распределение резюме соискателей в финансовом секторе по опыту работы на 01.06.2020 г. (составлено автором по данным [7])

По представленным данным можно сделать вывод: поиск нового места работы является максимально активным среди лиц, имеющих опыт работы до 6 лет, после чего активность идет на спад. Это объясняется тем, что после 6 лет трудовой деятельности специалисты находятся в своей нише и начинается их карьерный рост в финансовой компании, они стремятся наращивать свой потенциал на конкретном месте работы. Также видно, что мужчины — наиболее мобильная часть рабочей силы.

Данные по возрастным категориям соискателей, представленные на рис. 4, показывают, что больше всего в сфере финансов ищут работу специалисты в возрастном диапазоне 25–34 года (54%). Практически одинаковое число соискателей (с долей в 20%) попадает в возрастные группы 18–24 и 35–44 года. А 6% соискателей относятся к категории от 45 лет и старше.

Таким образом, чем моложе контингент ищущих работу, тем больше в нем женщин. Это закономерно, поскольку женщины более старших возрастов больше внимания уделяют семье и меньше, чем мужчины, склонны к перемене места работы.

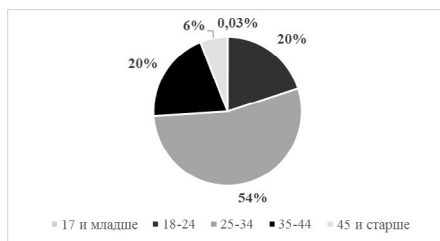


Рис. 4. Распределение резюме соискателей в финансовом секторе по возрастным группам на 01.06.2020 г. (составлено автором по данным [7])

Заметим, что уровень конкуренции на рынке труда в сфере финансов выше, чем в среднем по России (рис. 5). Так, на одну вакансию в среднем приходится 6,9 поданных заявок. Причем данный показатель повышается примерно на 6 % в год с того момента, когда Центральный банк взял курс на уменьшение числа кредитных организаций в РФ, т. е. с 2014 г.

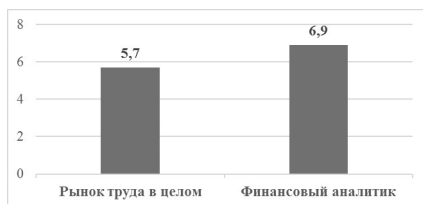


Рис. 5. Число заявок на вакантные должности в сфере аудита и финансов на 01.06.2020 г. (составлено автором по данным [1])

Нами проанализировано 258 вакансий в сфере финансового анализа (как в банках, так и на предприятиях) на сайтах-агрегаторах (Headhunter.ru и rabota.ru) в Новосибирской области на предмет предъявляемых работодателями требований к навыкам и знаниям претендентов на должности. Частота предъявления основных требований в соответствии с трудовыми функциями на вакантных должностях представлена на рис. 6.

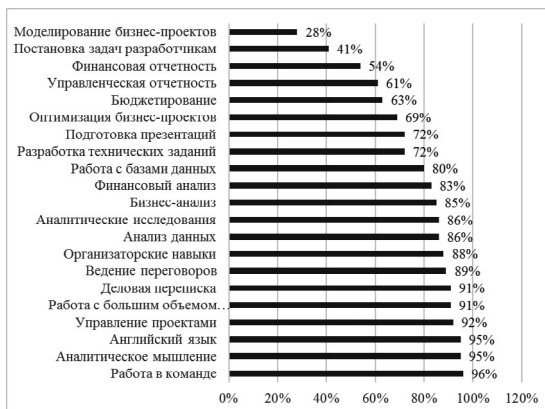


Рис. 6. Основные требования работодателя к знаниям и навыкам соискателя в финансовом секторе, по частоте упоминания (составлено автором по данным [2])

Из представленных данных четко видно, что значительную часть требований составляют *Soft skills* (информационно-коммуникативные компетенции), среди них: умение работать в команде, владение английским языком, знание правил деловой переписки, навыки в сборе, сортировке и обработке больших массивов информации [4, с. 255]. Подобные требования связаны с цифровизацией бизнес-процессов в крупных организациях и с развитием деловой этики — эта тенденция характерна не только для сферы финансов.

Доля требований к знаниям о бюджетировании (63 %) представлена преимущественно вакансиями из сферы информационных технологий, где, на удивление, часто требуются консультанты сферы финансов для курирования команд, разрабатывающих бизнес-проекты. Без учета вакансий в данной сфере бюджетирование имело бы меньшую долю — 21 %. В остальном, ожидаемо, наблюдаются высокие требования к умениям в области анализа большого количества данных, а также оформления результатов их обработки для рабочей команды и руководства.

Специалист по финансам является очень востребованной профессией для банков и для предпринимательства, предприятия выставляют достаточно большое количество вакансий с самыми различными требованиями. На современном рынке труда выделяются два отличных друг от друга набора требований к компетенциям финансиста.

С одной стороны, это подтверждает готовность работодателей использовать труд финансового специалиста для исполнения множества различных функций с конкретными требованиями к профессиональным знаниям: что в большей степени позиционирует финансиста как аналитического работника высокой квалификации, причастного к ключевым бизнес-процессам в компании. Такие требования со стороны работодателей изначально ориентируют финансиста на изучение широкого круга смежных с финансами областей, уже на входе отсеивая неопытных специалистов.

С другой стороны, немалая часть работодателей в поисках хорошего финансиста предъявляет требования к знаниям не только в непосредственно профессиональной деятельности, но и к знаниям в области менеджмента, организации работ и проектов, в области планирования или бюджетирования. Также наблюдается четкое

расслоение вакансий по отраслевым рынкам, что ориентирует финансиста на необходимость познаний в той или иной бизнес-сфере.

Все вышеизложенное обязывает молодого специалиста систематически повышать свои знания и расширять круг профессионально-отраслевых компетенций. В современных условиях уровень оплаты труда профессионалов в области учета и финансов находится под влиянием многих факторов, таких как профессиональные знания и компетенции, опыт работы, образование, умение использовать в работе специализированные программные продукты, а также от характера самой деятельности и региона ее реализации.

Таким образом, полученный «профессиональный портрет» финансиста, востребованного на рынке вакансий, свидетельствует о значительных переменах в последние годы мнения работодателей относительно качеств квалифицированных специалистов по финансам и аудиту. И прежде всего заметна тенденция к росту универсализации трудовых функций финансиста. Так, он должен обладать не столько узко предметными знаниями, сколько быть гибким, коммуникативным, обучаемым, способным к саморазвитию, а также быть менеджером [8, с. 759].

В итоге можно сформулировать актуальную триаду компетенций для специалиста в области финансов: 1 — *финансы* (аналитика, планирование), 2 — *технологии* (ИКТ), 3 — *менеджмент* (управление и работа в команде, проектная деятельность). Следует подумать над тем, в какой степени российские вузы обеспечивают подготовку таких специалистов, и усовершенствовать образовательные программы с учетом текущих тенденций на рынке труда.

Список литературы

1. Работа, вакансии, база резюме, поиск работы на HeadHunter [Электронный ресурс]. — URL: <https://hh.ru>. (дата обращения: 01.06.2020).
2. Карьерный портал FinExecutive [Электронный ресурс]. — URL: <https://finexecutive.com>.
3. Коровкин А. Г., Кузнецов С. Г., Долгова И. Н., Королев И. Б. Динамика высокопроизводительных рабочих мест в экономике России: опыт макроэкономической оценки // Прогнозирование экономического роста. — Москва: МАКС Пресс, 2017. — С. 251–261.

4. Мобильность и стабильность на российском рынке труда / под ред. В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшникова. — Москва: ИД ВШЭ. — 2017. — 529 с.
5. Dunlop J. T. The Task of Contemporary Wage Theory. Taylor G., Pierson F. (eds.) *New Concepts in Wage Determination*. — 1957. — New York: McGraw-Hill: Pp.117–139.
6. Токсанбаева М. С. Сегментированный рынок труда: отраслевая структура и масштабы занятости // *Экономическая наука современной России*. — 2016. — № 1 (72). — С. 76–88.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.gks.ru>. (дата обращения: 01.06.2020).
8. Черняков М. К., Колоскова Н. В. Как финансовые технологии меняют мир (образовательный аспект) // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. — 2017. — № 12 (6). — С. 758–761.

НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНО ЗАНЯТЫХ КАК ОДИН ИЗ ВАРИАНТОВ ОБЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

О. Ю. Герасимова, преподаватель
Забайкальский институт предпринимательства —
филиал Сибирского университета
потребительской кооперации (СибУПК),
г. Чита, Россия

В статье рассмотрены концепция, элементы, экономический смысл, преимущества и недостатки специального налогового режима в формате налога на профессиональный доход.

Ключевые слова: самостоятельно занятые, доходы, расходы, налог на профессиональный доход, элементы налога, налоговая система, налоговые вычеты.

В соответствии с ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)» от 27.11.2018 № 422-ФЗ с 01.01.2019 г. в России в четырех регионах, выбранных в качестве экспериментальных, появился отличный от ныне существующих, достаточно специфический налоговый режим — налог на профессиональный доход (далее — НПД). С 01.01.2020 г. число субъектов России, где был введен НПД, увеличилось до 23, а в апреле 2020 г. Президентом РФ В. В. Путиным был подписан ФЗ № 101-ФЗ «О внесении изменений в ст. 1 Федерального закона «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход», констатирующий право субъектов РФ, не включенных в эксперимент по установлению НПД, ввести его на своей территории с 01.07.2020 г.

С 01.09.2020 г. в число образований, где применяется НПД, включен и Забайкальский край (Закон Забайкальского края от 16.07.2020 № 1839-033К «О введении на территории Забайкальского края специального налогового режима «Налог на профессиональный доход»).

Так, в настоящее время НПД приемлем на всей территории РФ и по факту стал полновесным специальным налоговым режимом (пп. 6 ст. 18 НК РФ).

Условия разработки и внедрения в практику инструмента налогообложения в формате НПД:

- легитимизация микробизнеса и снижение оборота теневой экономики;
- совершенствование системы устройства налогов в России;
- необходимость адаптации к современным изменениям на рынке трудовых отношений;
- углубление экономического кризиса;
- рост безработицы в ходе применения ограничительных мер в целях предотвращения и профилактики распространения вируса COVID-19 и др.

Известно, что миллионы россиян (по информации экспертов их больше 20 млн чел.), осуществляющих деятельность в разных отраслях и сферах экономики, получая выгоду, не уплачивают налоги. Группы таких лиц идентифицируются обществом как «самозанятые», но законодательной ясности данной категории нет. По содержанию, самозанятость — это род занятости, позволяющий индивиду воплотить в жизнь свои творческие способности за плату, а также вынужденная необходимость приспособления индивида к трансформирующимся правилам рынка трудовых ресурсов. Резкий рост числа таких лиц объективен и обусловлен эпохой, ситуацией, спровоцированной пандемией вируса COVID-19 (рост безработных стал условием установления комфортного и посильного налога, способного сгладить отрицательные последствия с занятостью населения в таких условиях). Он требует узаконивания получаемой самостоятельно занятыми материальной пользы — обложением безусловным, безвозмездным и безвозвратным платежом с целью финансирования функций государства посредством НПД.

По оценкам ФНС, работа россиян, не разрешенная законом, влечет получение меньше необходимого дохода (около 3 трлн руб., или 3 % ВВП) бюджетами субъектов РФ. При этом налоги с получаемой в «тени» выгоды не уплачивают как минимум 13 млн чел., пользуясь при этом услугами медицины, образования, культуры — по сути,

за счет прочих налогоплательщиков. Поэтому обновленная налоговая система нашего государства в идеальном сценарии ее трансформации должна способствовать обелению экономики. Отсюда подтверждается цель введения категории «самостоятельно занятые» и формата НПД — легализация лиц, ведущих индивидуальную деятельность за плату, но не узаконивших свою инициативу, не исчисляющих и не уплачивающих налоговые платежи. Поэтому надзор за числом самостоятельно занятых за исполнением ими обязанности по уплате НПД позволит государству наращивать объем доходной части бюджетов, легализовать микробизнес и в конечном итоге — снизить объемы теневой экономики.

Обратившись к опыту других стран в сегменте обложения налогами занятых самостоятельно, отметим, что в США категория занятых составляет около 30 % работающих, вносящих налог на самозанятость в госказну (15,3 % от прибыли), включающий платежи в системы социального страхования и охраны здоровья. Количество занятых индивидуально в США демонстрирует рост, обеспечивая снижение уровня безработицы и более 6 % национального валового дохода США (около 1,3 трлн долл.).

Опыт Канады интересен воплощением в жизнь специальной программы иммиграции для занятых индивидуально, позволяющей гражданам других стран получить вид на жительство в Канаде. Перечень направлений профессиональной деятельности самозанятых, которых ждут в Канаде, ограничен и включает тех, кто может «внести значительный вклад в развитие культуры государства» (редакторы, музыканты, модельеры, журналисты, писатели и т. д.).

В Великобритании занятые индивидуально не выделены в отдельную категорию налогоплательщиков, но налоговой системой Великобритании учтена градация ставок налогов, отличающихся от объемов получаемой прибыли. Базовая ставка — 20 %, минимальный налог — 2 %, максимальный — 45 %.

В Германии уплата налога с доходов обязательна для самостоятельно занятых в доле от 15 до 42 % в зависимости от полученных доходов, произведенных расходов, состава семьи. Безусловна в Германии и уплата страховых взносов.

Если в развитых странах самостоятельная занятость — это выбор гражданина, то в развивающихся — необходимость, практически единственная возможность обеспечить жизнь (Индия — более 75 % занятых — индивидуально занятые, Кения — 60 %, Бангладеш — 70 % и т. д.).

То есть при включении в систему налогообложения НПД законодотворцы любого государства в первую очередь должны анализировать причины появления нелегальной занятости и отсутствия желания легализоваться, а в дальнейшем стремиться к тому, чтобы самозанятость на законной основе стала обдуманым выбором индивида, а не вынужденной мерой для выживания. Тогда возможным будет экономически оправданное и закономерное обложение индивидуально занятых налогами.

В России НПД разрешено применять добровольно физическим лицам, занятым определенными формами деятельности (уход за малолетними детьми, престарелыми, репетиторство, услуги персонального тренера, охранника, работа фотографов, художников и др.), когда регламент не требует безусловного учета в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Лица, зарегистрированные в статусе ИП, не теряют прав на применение НПД (ч. 1 и 6 ст. 2 ФЗ от 27.11.2018 № 422-ФЗ). При этом важно соблюдение норм — у физических лиц не должно быть наемной рабочей силы по трудовым договорам, а доход, учитываемый при определении базы для исчисления суммы НПД, не должен быть выше 2,4 млн руб. в текущем году (п. 4 и 8 ч. 2 ст. 4 ФЗ от 27.11.2018 № 422-ФЗ). Если выручка превысит регламентируемый лимит, налогоплательщик обязан уплачивать налоги, установленные иными вариантами налогообложения.

ФНС России для плательщиков НПД подготовлено приложение «Мой налог», сервис которого позволяет осуществить регистрацию (режим «Через личный кабинет физического лица» с верификацией номера мобильного и выбора региона деятельности, а при отсутствии личного кабинета — добавления скан-копии паспорта гражданина и фотографии). В других случаях регистрация возможна на сайте ФНС России или портале госуслуг) и работать, обеспечивая кооперацию между индивидуально занятыми и ФНС, а также

заменяет ведение учета кассовых операций с наличностью и процедуру формирования отчетности.

Плательщики НПД исчисляются с получаемой ими выручки суммиру НПД в бюджет в доле:

- 4 % — с доходов, полученных от контрагентов — физических лиц;
- 6 % — с доходов, полученных от контрагентов — юридических лиц и ИП.

Реальна и перспектива использования бонуса — налогового вычета в 10 тыс. руб. (ставка 4 % снижается при этом до 3 %, а ставка 6 % снижается до 4 %). Все необходимые расчеты осуществляются автоматически.

Выгоды, которые не могут быть признаны доходами индивидуально занятых, скомпилированы в ч. 2 ст. 6 ФЗ № 422-ФЗ и включают доходы получаемые:

- в рамках трудовых отношений с работодателем;
- от продажи недвижимого и движимого имущества, полученные от передачи имущественных прав на недвижимое имущество (исключение составляют доходы от аренды (найма) жилых помещений);
- в форме зарплаты государственных и муниципальных служащих;
- от продажи личного имущества граждан;
- от оказания (выполнения) физическими лицами услуг (работ) по гражданско-правовым соглашениям при условии, что заказчики услуг (работ) — работодатели указанных физических лиц или лица, бывшие их работодателями менее двух лет назад и т. д.

Перечисленные альтернативы позволят заинтересованным лицам законно реализовать цели микробизнеса и получать выгоду без риска штрафа за незаконное предпринимательство.

Срок уплаты НПД — не позднее 25 числа следующего месяца.

Положение плательщика НПД не могут получить лица, занятые (ст. 4 ФЗ № 422):

- перепродажей товаров и имущественных прав;
- предпринимательской деятельностью с наймом сотрудников;
- торговлей подакцизными товарами;
- работой по комиссионным, поручительским, агентским соглашениям;

— добычей, реализацией полезных ископаемых и др.

Государственные и муниципальные служащие могут применить НПД только при сдаче в аренду жилья.

НПД не разрешено совмещать с иными спецрежимами (например, с УСН) и применять, если есть наемные работники.

Так, в качестве достоинств НПД отметим следующие:

— индивидуально занятые вправе совмещать коммерческую деятельность с традиционной работой;

— отсутствует требование осуществлять ведение бухгалтерского и налогового учета, формировать декларацию и налоговые расчеты;

— наличие возможностей снижения суммы налога за счет применения налогового вычета и понижения ставки налога;

— отсутствует обязанность покупки ККТ, т. к. чеки формируются в рекомендованном приложении;

— нет прямого обязательства по уплате взносов на пенсионное страхование, которое может осуществляться в добровольном порядке.

В качестве наиболее весомых недостатков НПД отметим отсутствие взносов в ПФР (страховой стаж не будет начисляться), возможности получения пособий от ФСС и возможности уменьшения доходов на понесенные расходы.

Подчеркнем ответственность граждан, работающих на себя незаконно. Административная ответственность предусмотрена в виде штрафов:

— 20 % незаконно полученного дохода за первое нарушение;

— 100 % дохода за рецидив.

Ответственности УК РФ в настоящее время не предусмотрено. В случае выявления деятельности самостоятельно занятого без регистрации ФНС обращается в суд с иском. Чаще суд поддерживает позиции ФНС и налагает на виновного уголовную ответственность по ст. 171 УК РФ (незаконное предпринимательство), регламентирующей штраф до 300 тыс. руб., или обязательные работы на срок до 480 час., или арест до 6 мес.

Результаты введения НПД:

— повышается налоговая компетентность населения;

— в качестве плательщиков НПД зарегистрировались более 114 тыс. чел. (в Забайкальском крае чуть более 100 чел.), а доход, полученный индивидуально занятыми, формирует больше 8,9 млрд руб.

— легализация минибизнеса упрощает его доступ к получению займов разного рода, субсидий и т. д.;

— НПД благоприятствует прогрессу деловой активности россиян, выводу их из теневого сегмента, росту индивидуально занятых на законной основе, сокращению числа безработных.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): ФЗ от 26.01.1996 г. № 117-ФЗ (ред. от 01.10.2020).
2. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204.
3. Налоговая ответственность: учебное пособие для магистров / под ред. Е. Ю. Грачевой, А. А. Ситника. — Москва: Проспект, 2018. — 144 с.
4. Налоговое право: учебник для бакалавров / отв. ред. Е. Ю. Грачева, О. В. Болтинова. — Москва: Проспект, 2015. — 312 с.
5. Орлова Н. Ю. Правовое регулирование и пути совершенствования упрощенной системы налогообложения // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). — 2017. — № 8. — С. 83–87.
6. Субъекты налоговых отношений: учебное пособие для магистров / отв. ред. Ю. К. Цареградская, О. С. Соболев. — Москва: Проспект, 2018. — 128 с.

О ФАКТОРАХ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Н. В. Колоскова, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены основные факторы повышения финансовой грамотности населения с учетом современной ситуации на финансовом рынке. Финансовая грамотность структурирована и содержательно раскрыта, указаны главные проблемы в данной области.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовые услуги, финансовый рынок, защита прав потребителей финансовых услуг.

Вопрос о необходимости повышения финансовой грамотности населения России не сходит с повестки дня общественного обсуждения вот уже 5 лет; им занимаются не только ученые-экономисты и педагогические работники, но и Правительство, Центральный банк и другие регулирующие органы в стране. С 2017 г. реализуется национальная Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 гг. Казалось бы, при таком повышенном внимании к вопросу он должен успешно решаться, однако это не так. Финансовая грамотность, как и финансовая культура большинства граждан России, остается низкой, что обусловлено низкой финансовой активностью населения [1, с. 87]. Сам термин «личные финансы» относительно молод в России, а управление личными финансами считается чем-то экзотическим в широких слоях населения. Отчасти это вызвано низким уровнем жизни и отсутствием свободных денег, которые если и появляются, то крайне нерегулярно — необходимость их планирования и инвестирования минимальна.

Следует отметить, что повышением финансовой грамотности населения занимаются во многих странах мира, это нашло отражение в официальных документах Организации экономического сотрудничества и развития. ОЭСР трактует финансовую грамотность следующим образом: «совокупность таких элементов, как осведомленность, знания, навыки, установки (жизненные ориентиры) и поведение,

позволяющая принимать обоснованные финансовые решения для достижения личного финансового благополучия» [1, с. 87].

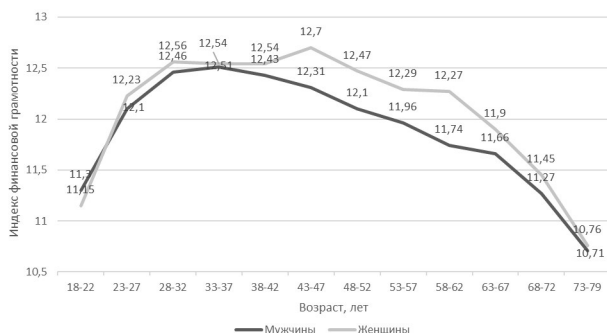
Российские экономисты также определяют финансовую грамотность как «набор компетенций, позволяющих принимать финансово обоснованные решения для увеличения своего благосостояния, при этом он дает возможность минимизировать потери, преимущественно финансовые и временные» [2, с. 1563].

Конечная цель работы по повышению финансовой грамотности — в том, чтобы экономически активное население уверенно пользовалось все новыми финансовыми услугами, потребляло все больше финансовых продуктов, что приведет к развитию финансового рынка, производящего такие продукты, а значит, и к росту экономики [3, с. 760]. При этом государство беспокоится о благополучии своих граждан и старается оградить их от мошенничества и недобросовестной практики в финансовой сфере. Но для этого необходима, кроме контроля и давления сверху, еще и финансовая грамотность, т. к. одной бдительности простого человека (потребителя), основанной на рационализме, здесь явно недостаточно.

Следовательно, существует необходимость принятия мер по формированию условий для защиты прав потребителей финансового рынка, что невозможно без глубокого осознания потребителями своих прав, а это, в свою очередь, требует повышения финансовой грамотности. Проводимые современными авторами исследования убеждают в том, что для устойчивого функционирования финансового рынка необходимо обеспечить широкую доступность и повысить качество финансовых услуг для населения. Существенную роль в данном направлении совершенствования финансовой среды призваны сыграть не только институты государственной власти, но также коммерческий сектор и общественные организации. Под коммерческим сектором мы подразумеваем, прежде всего, профессиональных посредников — участников финансового рынка (банки, биржи, инвестфонды, страховые компании, брокерские фирмы и др.), а под общественными организациями — такие объединения, как Общероссийская общественная организация потребителей «Союз защиты прав потребителей финансовых услуг» (ОООП «ФинПотребСоюз»), АНО «Национальный центр финансовой грамотности» и др.

В процессе оценки уровня финансовых знаний и навыков граждан, согласно методологии ОЭСР, Минфин России использует Индекс финансовой грамотности, отражающий способность человека к эффективному управлению личными финансами. Этот показатель изменяется в диапазоне от 1 до 21 балла.

Индекс финансовой грамотности населения РФ в 2019 г.



В 2019 г. Индекс финансовой грамотности российских граждан вырос на 2 % и достиг 12,7 балла. При этом распределение значений индекса по группам населения показало, что пиковых значений он достигает у женщин в возрасте от 43 до 47 лет (рис.). В целом уровень финансовой грамотности у женщин выше, чем у мужчин, т. к. женщины традиционно больше внимания уделяют своему образованию и в целом культуре, и кроме того, они в большинстве своем отвечают за бюджет семьи. Выросла доля населения России, имеющего относительно высокий уровень финансовой грамотности, достигнув 12,4 % (в 2018 г. — 9,7 %). Статистически средний уровень финансовой грамотности имеет 47 % населения, а низкий уровень — 41 %.

Итак, наиболее финансово грамотные жители России сегодня — мужчины и женщины в возрасте 30–45 лет, это люди, имеющие высшее образование, квалифицированные специалисты и руководители, люди в браке, воспитывающие одного-двух детей. Низкий уровень финансовой грамотности характерен для неработающих (студенты

и пенсионеры), людей, не пользующихся финансовыми продуктами, многодетных семей, сельских жителей и жителей малых городов.

Россия получила 9-е место в списке стран «большой двадцатки» (G20) по результатам международного сравнительного исследования финансовой грамотности взрослого населения [5, с. 38]. Ее индекс находится на среднем мировом уровне и равен 12,21 балла. В данном рейтинге на первых местах находятся государства: Франция (14,9 балла) и Канада (14,6 балла), а замыкает список по финансовой грамотности Саудовская Аравия (9,6 балла).

Приведенные цифры и факты свидетельствуют о том, что в Российской Федерации проводится большая работа по повышению финансовой грамотности потребителей финансовых услуг — физических лиц, но все еще не удалось продвинуться к верхним позициям международных рейтингов.

Финансовая инфраструктура рынка постоянно усложняется — как институционально, так и функционально, растет разнообразие финансовых институтов и самих инструментов, используемых финансовыми организациями при работе с населением. Сделки, заключаемые на финансовых рынках, оформляются контрактами, которые зачастую описывают тонкости финансового механизма получения дохода одной стороной и расходования средств другой стороной, а еще подключаются иные посредники — узкие специалисты, владеющие особыми ресурсами и технологиями. Поэтому человеку необходимо вникать в суть заключаемого договора. В данных условиях финансовое образование должно охватывать самые широкие слои населения — от школьников начальных классов до лиц пенсионного возраста. Экономисты, исследующие финансовый рынок, признают: «С одной стороны, современные финансовые услуги позволяют улучшить качество жизни населения (банковские карты, мобильные банковские приложения, страхование, онлайн-кредитование и т. п.), но, с другой стороны, основная часть населения не готова полноценно пользоваться предлагаемыми финансовыми услугами ввиду своей полной финансовой неграмотности» [4, с. 38].

На сегодняшний день любой человек может использовать огромные массивы экономической информации — от анализа и экспертных оценок состояния и тенденций мировых финансовых рынков

до детальных условий получения и стоимости конкретной финансовой услуги. Что изменилось за последнее десятилетие в этой сфере? Изменилось очень многое — прежде всего, сам подход к накоплению и раскрытию финансово-экономической информации всеми субъектами рынка. Это произошло не только под влиянием перевода баз данных в цифровые форматы, — главную роль сыграло государство.

Регулятор финансовых рынков — Центральный банк России — прилагает большие усилия для того, чтобы финансовая информация любого рода (за исключением сведений, содержащих банковскую тайну) стала общедоступной — как на макро-, так и на микроуровне. Во-первых, все финансовые организации (банки, ломбарды, страховые компании и т. п.) обязаны публиковать отчеты о финансовом положении, а также сообщать сведения о менеджменте, собственниках, стратегиях, корпоративных принципах и т. д. Во-вторых, все финансовые посредники обязаны сообщать максимально полную и четко выраженную информацию о своих услугах, без сокрытия важных моментов, ущемляющих права потребителей. Все сказанное уже работает в России, транспарентность бизнеса в целом, и особенно в финансовом секторе, значительно повысилась. Однако для получения ожидаемого эффекта — прорыва на финансовом рынке (увеличения инвестиций, снижения активности финансовых пирамид, роста объемов страхования, снижения закредитованности и т. д.) перечисленных мер недостаточно.

Пользователи финансовых услуг должны обладать базовыми компетенциями, такими как: знание рыночных механизмов и правил, углубленное представление о сущности финансов и временной ценности денег, умение оценивать риски и быть осторожными в финансовых решениях, навыки планирования личного бюджета и сбережений. Эти основные компетенции способствуют повышению качества жизни людей, прежде всего, посредством управления личными финансами. В исследованиях АЦ НАФИ получены следующие результаты: «были выделены качества, которые характеризуют финансово компетентных людей. Наиболее часто отмеченные качества: планирование доходов и расходов (54 %); приоритет в расходовании средств на необходимые нужды (53 %); дисциплина в расходовании денег (51 %); умение жить по средствам (45 %);

способность регулярно сберегать деньги даже в том случае, если сберегаются совсем небольшие суммы (31 %)» [2, с. 1564].

Таким образом, подводя промежуточный итог исследования, сформируем структуру финансовой грамотности в условиях современной России.

Первый уровень (база) — это общее понимание: ситуации на финансовых рынках, состояния финансовой системы страны (мира), механизма регулирования финансовых процессов в государстве и саморегулирования финансовых посредников, тенденций развития правовой защиты интересов потребителей финансовых услуг.

Второй уровень (обеспечение безопасности) — это способность и мотивация к активным действиям на финансовом рынке в целях повышения качества жизни, умение распознать финансовые риски и риски мошенничества и найти защиту от них; осознание своих прав и механизмов их защиты.

Третий уровень (получение результатов) — это умение анализировать и оценивать собственные финансовые запросы и возможности, соотносить их с предложениями на рынке, производить отбор наиболее подходящих вариантов финансового поведения, рассчитывать экономический эффект от принимаемых финансовых решений.

Если говорить о содержательном аспекте финансовой грамотности как рассмотренной выше экономической категории, то можно выделить следующие области мира финансов, которые больше всего влияют на качество жизни людей:

- бюджетирование (финансовое планирование, анализ и контроль в личных финансах);
- пенсионное обеспечение;
- сбережения;
- налогообложение и страхование;
- инвестирование и портфельные стратегии;
- защита собственных прав в финансовых вопросах.

Все вышеперечисленное имеет свою научную основу, но в такие глубины теории финансов рядовые потребители финансовых услуг, конечно, не вникают. Достаточно, чтобы человек, управляющий своими личными финансами, хорошо знал, где можно найти достоверную информацию об услугах и участниках финансового

рынка, к кому и по каким вопросам можно и нужно обратиться в случае спорных или неясных ситуаций.

Итак, можно выделить главные последствия овладения финансовой грамотностью для рядового гражданина:

- расширяются возможности найти новые источники дохода, в отличие от основной работы;

- появляется психологическая устойчивость к неопределенности и стрессам, повышается уверенность в себе, личная мотивация к личностному росту и к увеличению экономико-правовых знаний;

- растет престиж человека, его социальный статус укрепляется.

Что же формирует финансовую грамотность? Исследователи выявили некоторые факторы, существенно влияющие на уровень финансовой грамотности, их влияние в процентном соотношении выглядят следующим образом:

- дом и семья (исходная база) — 30–40 %;

- образование и работа (базис) — 10–20 %;

- индивидуальные качества личности (потенциал саморазвития) — 35–45 %;

- общество (внешний фактор) — 5–15 %.

Таким образом, семейные ценности и врожденные свойства человека — на первых местах. Отсюда следует вывод, что увеличение финансовой грамотности в обществе — очень длительный процесс, занимающий по времени больше, чем смена одного поколения. Он носит накопительный характер, но надо помнить и о тех разрушительных явлениях, которые часто случаются и могут отбросить проделанную работу далеко назад. Это, прежде всего, системные экономические кризисы, неустойчивость финансовой системы, налоговые ужесточения и т. п. Все это может вызвать у граждан негативизм, недоверие и деструктивное финансовое поведение.

АЦ НАФИ представляет ежегодное исследование уровня потребительской лояльности на розничном рынке банковских услуг. Выявлено, что за последние 5 лет индекс лояльности к основному банку (NPS) в России снизился более чем в 8 раз: с 43 до 5 пунктов в 2020 г. Только за 2019 г. индекс упал почти в 3 раза. Это означает, что стремительно растет доля физических лиц, не желающих рекомендовать свой банк родственникам и знакомым.

Уровень лояльности клиентов к провайдером финансовых услуг оценивается на основе индекса NPS (*Net Promoter Score*), рассчитываемого посредством разбивки всех опрошенных пользователей финансовых услуг на три группы — «промоутеры» (позитивисты), «нейтралы», «критики» (негативисты) — на основании личного заявления опрошенных о том, готовы ли они рекомендовать банк своим друзьям и знакомым. Специалисты-практики отмечают в качестве главных причин снижения лояльности активных клиентов следующее.

С одной стороны, возрастает информированность и грамотность потребителя финансовых услуг: увеличивается число пользователей интернет-ресурсов, клиенты банков сравнивают условия и тарифы на бизнес-порталах, обмениваются отзывами в социальных сетях. В то же время накапливается опыт личного сотрудничества человека одновременно с разными банками. Это позволяет более объективно и критически оценивать банковские учреждения и их предложения, легко переходить из одного банка в другой, а также принимать альтернативные решения относительно финансовых услуг (инвестирование, брокерские и страховые продукты и т. п.).

С другой стороны, банки, стремясь увеличить маржу прибыли и выиграть в конкурентной борьбе, все активнее предлагают свои услуги (кросс-продажи), что далеко не всегда приветствуют клиенты. К тому же клиенты часто не получают полной информации о конкретных условиях обслуживания, например, о наличии и размере комиссионных платежей. Кроме того, процесс очищения банковского сектора от неэффективных и недобросовестных банков, проводимый Центральным банком и широко освещаемый в СМИ, портит общее впечатление о надежности и эффективности банковских учреждений.

Все это, несмотря на явные преимущества цифровизации способов коммуникации клиента с банком, может снизить уровень лояльности к банкам. Следовательно, финансовая грамотность населения способна оказывать стимулирующее воздействие на банковскую конкуренцию, что весьма положительно влияет в целом на банковский бизнес.

К основным проблемам современного этапа развития рынка финансовых услуг, тесно связанным с финансовой грамотностью потребителей, относятся:

1) высокая динамика цифровизации экономики и финансов. Развитие цифровой экономики, совершенствование технологий вносят существенные изменения в рынок платежных средств: одни технологии быстро сменяют другие. Например, на смену терминалам по оплате приходят бесконтактные платежи, быстро развивается мобильный платежный сервис. В результате государство не всегда успевает регулировать изменения, что повышает риски использования финансовых нововведений. Пристальное внимание должно быть направлено на обеспечение кибербезопасности, повышение уровня защиты от мошенничества;

2) недостаточно организована работа по рассмотрению жалоб потребителей финансовых услуг в режиме онлайн. Данная работа в настоящее время ведется и требует дальнейшего совершенствования;

3) в нормативно-правовых актах неполно освещены вопросы по защите прав потребителей именно в финансовом секторе, они рассматриваются больше в общем контексте защиты прав потребителей. Почти не учитывается специфика нарушений в сфере финансового сектора [4, с. 41];

4) падает доверие граждан к государству как финансовому регулятору, а также к частным финансовым институтам.

Преодолеть указанные тенденции необходимо как можно скорее, т. к. это источники важнейших факторов формирования финансовой грамотности населения страны.

Список литературы

1. Восканян С. О. Финансовая грамотность как условие формирования финансовой культуры // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2018. — Т. 7. — № 1 (22) — С. 86–88.
2. Судакова А. Е. Финансовая грамотность: теоретическое осмысление и практическое исследование // Финансы и кредит. — 2017. — Т. 23. — № 26. — С. 1563–1582.

3. Черняков М. К., Колоскова Н. В. Как финансовые технологии меняют мир (образовательный аспект) // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 12 (ч. 6). — С. 758–761.
4. Чулков А. С. Повышение уровня финансовой грамотности населения России как элемент укрепления экономической безопасности государства // Финансы и кредит. — 2016. — № 27 (699). — С. 34–45.
5. Шibaев С. Р., Шадрина Ю. А. Зарубежный опыт повышения финансовой грамотности населения // Финансы и кредит. — 2015. — № 24 (648). — С. 27–33.

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ТОРГОВЛЕ РОССИИ

А. А. Корниенко, обучающийся

Научный руководитель О. С. Каращук, канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
г. Москва, Россия

В статье исследованы показатели развития финансовых инвестиций в торговле России на основе официальных статистических данных. Определены опережающие темпы развития инвестирования в оптовом секторе, показатели краткосрочного инвестирования как основной доли в общем объеме финансовых вложений в торговле.

Ключевые слова: финансовые инвестиции, финансовые вложения, розничная торговля, оптовая торговля, рентабельность.

В современном мире инвестирование является важным направлением деятельности любого предприятия. Актуальность темы работы обусловлена стремительным развитием торговой отрасли, когда компании отдают предпочтение вкладыванию средств именно в нее. Цель — изучение особенностей финансовых инвестиций в торговой деятельности.

Согласно ФЗ от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиции — это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, включая имущественные и иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты деятельности в целях получения прибыли или достижения другого полезного эффекта [1].

Инвестиционная деятельность, осуществляемая со стороны организаций, идентифицируется как финансовая. В торговле она проявляется во вложениях в ценные бумаги (облигации, векселя), вклады в уставные (складочные) капиталы, предоставленные другим организациям займы, как дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования и др. [2]. В современной экономике финансовые инвестиции являются основной формой инвестирования.

Таблица 1

**Финансовые инвестиции в фактических ценах
в 2017 и 2018 гг. [3]**

Вид деятельности	Финансовые вложения — всего, трлн руб.		Долгосрочные		Краткосрочные		Удельный вес долгосрочных вложений в объеме финансовых вложений, %	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Экономика РФ, всего	165,7	246,5	18,6	32,6	147,1	21,4	11,2	13,2
Торговля оптовая*	23,0	37,5	2,7	3,8	20,3	33,7	11,9	10,1
Торговля розничная	1,8	4,1	0,3	0,7	1,5	3,37	19,1	17,4

* Данные по торговле за исключением торговли автотранспортными средствами и мотоциклами.

По данным табл. 1 можно сделать вывод: в экономике РФ в целом доминируют краткосрочные финансовые вложения. В 2018 г. они составляли 86,8 % от общего объема инвестиций. Подобная ситуация характерна и для сферы торговли. Однако если в целом в экономике России доля долгосрочных вложений возрастает с течением времени (на 2 % в 2018 г. по сравнению с предыдущем годом), то и в розничном, и в оптовом секторах их доля снижается (примерно на 1,8 %). Если рассматривать абсолютные значения данных по годам, можно увидеть, что инвестирование в целом в экономике увеличилось в 1,5 раза в 2018 г., в то время как в оптовой торговле количество финансовых вложений возросло в 1,6 раза, а в розничной — в 2,3 раза, т. е. значительно больше. При этом розница отстает по объемам вложений: в абсолютных единицах сумма вложений в 9 раз меньше, чем в оптовой торговле.

То есть финансовое инвестирование в торговле вполне активно, при этом основное развитие получают краткосрочные вложения. В динамике в торговле краткосрочные инвестиции имеют тенденцию к увеличению удельного веса в общем объеме. При рассмотрении инвестирования по подотраслям деятельности определено,

что в оптовую торговлю инвестируется преобладающая часть средств (90 % по данным 2018 г.).

В табл. 2 представлены данные по рентабельности организаций от финансовых вложений.

Таблица 2

**Рентабельность финансовых вложений организаций
в торговую деятельность, в % [3]**

Вид деятельности	Годы	
	2017	2018
Экономика РФ, всего	6,6	5,8
Торговля оптовая*	8,8	8,3
Торговля розничная	18,7	5,7

* Данные по торговле за исключением торговли автотранспортными средствами и мотоциклами.

По приведенным данным в табл. 2 видно, что за отчетный период рентабельность инвестиций в экономике России в целом и в подотраслях торговли снизилась. В то же время в 2017 г. значение рентабельности от финансовых вложений в розничной торговле было значительно выше среднего показателя по всем отраслям: почти в 3 раза. Однако в 2018 г. значения рентабельности финансовых вложений уравнились, прибыльность по рознице упала с 18,7 до 5,7 %. В то же время в оптовой торговле рентабельность финансовых инвестиций устойчива во времени и превышает средние показатели по всем отраслям экономики РФ: около 3 % ежегодно.

Таким образом, оптовая торговля является более прибыльной подотраслью, чем в среднем все отрасли экономики России, и в динамике имеет устойчивое значение данного показателя.

По результатам исследования можно сделать общий вывод: показатели развития финансовых инвестиций в торговле отражают стремление инвесторов обеспечивать краткосрочную прибыль, отсутствие намерений осуществлять долгосрочные, более рискованные проекты.

Особенности развития инвестиций в торговле изучались другими российскими исследователями и отражались в работах по аналогичной проблематике [4, 5]. При этом в исследованиях прошлых

лет также отмечалось доминирование в торговле краткосрочных вложений.

Следовательно, в экономике в целом и в торговле в частности необходимо создание условий, которые позволят инвесторам переориентироваться на долгосрочные финансовые вложения для осуществления в отраслях масштабного обновления основных фондов и дальнейшего развития на более высоком научно-техническом уровне.

Список литературы

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: ФЗ от 25 февраля 1999 № 39-ФЗ (в ред. 02.08.2019).
2. Абдукаримов И. Т. Мониторинг и анализ инвестиционной деятельности предприятия на основе бухгалтерской (финансовой) деятельности // Социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 11 (57). — С. 7–14.
3. Инвестиции в России. 2019: стат. сб./ Росстат. — И58. — Москва, 2019. — 228 с.
4. Карашук О. С. Оценка инвестиций в торговлю России и перспективы инвестирования в отечественном сетевом сегменте // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). — 2014. № 2 (82). — С. 94–103.
5. Карашук О. С., Зверева А. О. Социальные инвестиции и их развитие в современной торговле России // Вестник Академии. — 2016. — № 4. — С. 26–31.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

В. А. Першиков, канд. экон. наук

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Рассмотрены подходы к управлению инвестиционным процессом на региональном уровне. Предложены компромисс в соблюдении интересов всех участников процесса и сокращение количества национальных инвестиционных программ, пересмотр налогового законодательства в пользу регионов.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, управление, источники финансирования, экономическая эффективность, регион.

Инвестиции относятся к наиболее сложному виду управления, т. к. они определяют будущее экономическое состояние субъекта управления, от отдельного предприятия до государства в целом. Исходя из этого уровни управления принято подразделять на макро- и микроэкономику. Задачи, стоящие перед управлением инвестиционным процессом, существенно зависят от экономической ситуации. Определяющим моментом является инвестиционная политика государства. Основная цель инвестиционного процесса как совокупности действий — это достижение определенного результата, который должен удовлетворять всех участников. В последнее время наблюдается смещение инвестиционных процессов на региональном уровне в сторону предпринимательства, с сохранением главной социальной функции. Так, если в федеральной адресной инвестиционной программе в 2015 г. на долю производственного комплекса приходилось 40,6 %, то в 2020 г. уже 46 %.

Как объект управления на региональном уровне инвестиционный процесс рассматривается как совокупность процессов отдельных хозяйственных субъектов, которые образуют инвестиционные процессы более высокого уровня. «Региональные инвестиции — это общее количество затрат всех субъектов предпринимательской деятельности, населения региона и управленческих структур, направленных

на долгосрочные капиталовложения в определенные отрасли экономической деятельности в обозначенном регионе» [4].

На наш взгляд, инвестиционный процесс на региональном уровне не стоит рассматривать как сумму процессов отдельных предприятий и организаций как минимум по 2 причинам:

1. Не все инвестиции хозяйствующих предприятий можно отнести к инвестициям на высшем уровне, т. к. инвестирование может заключаться просто в смене собственника и не сопровождаться приростом стоимости капитала.

2. Как правило, большинство инвестиционных проектов, осуществляемых с привлечением бюджетных средств региона (инфраструктура, транспорт и т. п.), нацелены на получение синергетического эффекта вследствие создания благоприятных условий для развития бизнеса.

Через региональные структуры осуществляется поддержка бизнеса из федерального бюджета, и это обязывает региональные власти в процессе управления соответствовать государственной системе инвестирования. Государство управляет инвестиционной деятельностью принимая законы, регулирующие формы и методы прямого и косвенного воздействия на ход инвестиционного процесса. На национальном уровне крайне сложно учесть специфические проблемы функционирования и развития конкретных территорий [2].

На региональном уровне цели комплексного социально-экономического развития достигаются методами *прямого* и *косвенного* воздействия. При *прямом* управлении местные органы власти, используя принадлежащие им ресурсы, могут с помощью административного влияния непосредственно ограничивать или поддерживать инвестиционную деятельность предприятий и организаций. *Косвенное* воздействие осуществляется через механизм создания благоприятных условий и мотиваций и направлен на соблюдение частных и общественных интересов.

Инвестиционный процесс регионов базируется на аксиоме, что цели хозяйствующих субъектов в значительной мере способствуют решению вопросов социально-экономического характера на более верхнем уровне. Но это достигается не всегда.

Основная задача региональных органов управления, на наш взгляд, заключается в решении конфликта интересов участников инвестиционных проектов и стабильного социально-экономического развития региона. В условиях ограниченности инвестиционных ресурсов стоит проблема определения наиболее перспективных и целесообразных региональных инвестиционных проектов. Без учета интереса бизнеса, имеющего свои интересы, решение этой проблемы практически невозможно. Одним из действенных способов компромисса является государственно-частное партнерство, когда регион, с одной стороны, выступает в роли соинвестора, с другой — как центр по привлечению ресурсов, организации и регулированию взаимодействий по инвестированию. Инвестор берет на себя обязательство осуществить инвестиционный проект, субъект федерации предоставляет возможность использования объекта, покрывая часть затрат. Основное условие — взаимная выгодность.

При этом не всегда удается найти заинтересованных частных инвесторов вкладывать деньги даже в рамках национальных проектов. В качестве примера можно привести национальный проект по внутреннему туризму, в рамках которого предполагается создание кластера в Салаире проектной стоимостью 2,6 млрд руб. Источники финансирования есть, строители есть, но нет главного — желающих заниматься этим бизнесом. Это говорит о том, что на национальном уровне не всегда удается выявить и учесть интересы и проблемы развития конкретных регионов. Желание привлечь федеральные деньги подталкивает региональные власти к участию в большем количестве национальных проектов в расчете, что положительный результат даст эффект мультипликатора. «Когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в k раз превосходит прирост инвестиций» [1].

Одним из основных принципов при распределении средств из федерального бюджета по адресным инвестиционным программам является обеспечение максимальной экономической отдачи от инвестированных затрат. По данным Министерства экономического развития, в 2020 г. в рамках Федеральной адресной инвестиционной программы при общем финансировании 291,2 млрд руб. предусмотрена реализация 10 национальных проектов, 32 государственных

программы, более 1000 инвестиционных проектов, в которых участвует более 80 регионов [5]. При этом на модернизацию и расширение магистральной инфраструктуры предусмотрено 179,6 млрд руб. На все остальные направления — 111 млрд руб., или около 1,4 млрд на один регион.

При таком обилии различных национальных проектов трудно рассчитывать на рациональное использование средств. Например, при решении проблем благоустройства придомовых территорий с помощью национальных проектов. В условиях децентрализации экономики назрела необходимость сокращения (через механизм укрупнения) национальных проектов, а оказание инвестиционной поддержки регионам проводить с помощью «единой субсидии».

Один из механизмов управления инвестиционным процессом — предоставление регионам права формирования дефицитного бюджета. В целях стимулирования капитальных вложений регионы могут предоставлять инвесторам налоговые льготы по налогу на прибыль, который обеспечивает до 25 % поступлений в бюджеты регионов. Но в условиях дефицита финансовых ресурсов возникает проблема, когда стимулирование инвестиций отодвигает получение эффекта на несколько лет и ставит под сомнение выполнение социальных программ. Для стимулирования налоговых вычетов на уровне правительства прорабатывается механизм компенсации потерь в бюджет регионов.

«Регионам придется увеличить дефицит бюджета, а мы будем предлагать им ряд инструментов со стороны федерального центра, которые помогут им преодолеть кассовый провал на первом этапе» [4].

В первую очередь речь идет о предоставлении кредитов для преодоления кассового провала.

Для регионов более предпочтителен пересмотр налогового законодательства. Считаем, что для устойчивого развития территорий отчисление в их бюджеты только 17 % налога на прибыль хозяйствующих субъектов является недостаточным. Финансовая самостоятельность должна способствовать более эффективному регулированию инвестиционным процессом. Предсказуемые инвестиционные ресурсы позволяют выстраивать управление инвестиционным процессом

на уровне региона на базе стратегического планирования социально-экономического развития территории.

В условиях рыночных отношений региональные власти не должны подталкивать, уговаривать предприятия и организации в осуществлении тех или иных национальных проектов, за исключением обеспечения национальной безопасности. На наш взгляд, это обусловлено двумя обстоятельствами. Инвестор должен самостоятельно определять выгодность для себя тех или иных проектов. И во-вторых, инвестиционные проекты с поддержкой государства, как правило, дороже аналогичных, осуществляемых самостоятельно. Основная цель регионального управления инвестиционным процессом должна быть направлена на изменение инфраструктуры под осуществление значимых для региона проектов.

Список литературы

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — Москва: Прогресс. — 1978.
2. Сорокина Н. Ю. Место управления инвестиционной деятельностью в системе регионального стратегического планирования // Федерализм-2019 № 4. — С. 22–40.
3. Цели и особенности регионального инвестирования [Электронный ресурс]. — URL: <https://kudainvestiruem.ru/klassifikatsiya/regionalnye-investicii.html> (дата обращения: 06.10.2020).
4. Регионы нарастят дефициты ради инвестиций [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.rbc.ru/economics/12/09/2019/5d7a6a659a7947491238b988> (дата обращения: 06.10.2020).
5. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: economy.gov.ru (дата обращения: 06.10.2020).

ОСОБЕННОСТИ ВЛОЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

А. М. Скорюкова, обучающийся
Научный руководитель Н. П. Крылова, доцент
Череповецкий государственный университет,
г. Череповец, Россия

В статье рассмотрены некоторые аспекты периодизации вложений в портфельные (финансовые) инвестиции и инвестиционная деятельность в целом. Анализируются риски вложения в финансовые инструменты с точки зрения времени ожидания или изменений на рынке. Указываются перспективы вложения денежных средств в долгосрочные инвестиции.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, долгосрочные инвестиции, фондовая биржа, трейдер, Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС).

Изучение вопросов инвестиций не теряет своей актуальности в разные периоды развития экономики.

Отметим, что вложения в инвестиции актуальны даже в периоды рецессии экономики. Несмотря на то, что это достаточно рискованный процесс, инвесторы вкладывают значительные денежные средства в ценные бумаги, чтобы выиграть на разнице котировок на фондовой бирже или приобрести ценные бумаги по меньшей стоимости для иных целей. Фондовые биржи активно развиваются и во многих странах они представляют основу существования бизнеса.

В соответствии с федеральным законом РФ, аналогично понятию в других странах, инвестиции — это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в т. ч. имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. В свою очередь инвестиционная деятельность подразумевает вложение инвестиций и осуществление практических действий для получения прибыли [2]. Под «долгосрочными инвестициями» понимается вложение с целью получения прибыли или достижения иного полезного эффекта на срок от 3 и более лет.

В статье рассматривается ряд инструментов на фондовой бирже: акции, облигации и фонды, которые подразумевают определенную продолжительность вложения денежных средств в портфельные (финансовые) инвестиции (рис.).

Продолжительность вложения в инвестиции



Остановимся на краткосрочном и долгосрочном инвестировании. Как показывает статистика, зачастую инвестирование рассматривают как способ быстрого обогащения, в этой связи следует отметить различие в определении спекулянтов от инвесторов. Например, трейдеры действительно могут выиграть большую часть от вложенных денег на рынке, однако точно предугадать рыночные изменения, достаточно сложно. В выигрыше на коротких промежутках вложений невозможно оставаться постоянно. «Легкие» деньги всегда подразумевают большой риск. Так, Бен Грэм отмечал, что спекуляция противозаконна, аморальна и не идет на пользу здоровью (финансовому) [1, с. 29]. Следует отметить, что спекуляция не только оказывает влияние на финансовую составляющую компаний, но и на денежные средства трейдера, у которого высока вероятность потерять часть денежных средств. В связи с высокой долей риска трейдерам свойственна эмоциональная подавленность, стрессовые состояния в процессе длительного времени анализа ситуации на фондовых биржах.

Наименее рискованным вложением считается долгосрочное инвестирование, т. к. среди минусов долгосрочного инвестирования выделяют только время ожидания извлечения прибыли по открытым позициям на брокерском счете из-за начисления дивидендов и ожидания значительной разницы цены приобретения и цены на текущий

промежуток времени. Однако данные неблагоприятные факторы для инвесторов окупаются удачным выбором ценных бумаг и не требуют траты большого количества времени на изучение деятельности и роста компаний в краткосрочном периоде. Для того, чтобы увидеть явную перспективу вложений инвестиций в долгосрочный период, рассмотрим подробнее плюсы долгосрочного периода вложений в различные финансовые инструменты:

- более тщательный анализ компаний и ее текущей внутренней стоимости;
- возможность получать налоговый вычет от суммы на брокерском счете (в России — ИИС) [3];
- накопление дивидендов;
- эмоциональная устойчивость к неизбежным падениям на рынке;
- не требуется постоянно предугадывать движение рынка;
- способ уберечь денежные средства от обесценивания (инфляции).

При долгосрочных вложениях психологически инвесторы не так часто попадают под ситуационные изменения на фондовой бирже. Многие оценивают именно перспективность компании — разницу текущей внутренней стоимости компании спустя долгий промежуток времени. Таким образом, например, Уоррен Баффет извлек прибыль от развития компании *Walt Disney Pictures* [1].

Ситуации на рынке, влияющие на котировки ценных бумаг, несомненно, влияют и на покупку финансовых инструментов, основанных на долгосрочной перспективе, однако вкладывая деньги на больший срок, необходимо тщательно проанализировать все риски. Трейдер не останется в проигрыше, однако от инвестиций в долгосрочной перспективе инвестор извлечет больше прибыли и потратит меньше времени на отслеживание ситуации на рынке. Наиболее привлекательное предложение в долгосрочном инвестировании — это возможность получать доход не только от инвестиций, но и получение налогового вычета от суммы средств на брокерском счете. Данное предложение действует в условиях создания Индивидуального инвестиционного счета (ИИС) для резидентов Российской Федерации [4].

Подводя итоги, можно отметить явные перспективы в долгосрочном инвестировании и актуальность вложения денежных средств на долгосрочный промежуток времени. Любая стратегия и выбор периодизации при условиях тщательного разбора перспектив, сроков окупаемости и обесценивания денег требуют детального анализа ситуации. Каждый инвестор (трейдер) выбирает собственное направление, где он обладает профессиональными навыками. Долгосрочное инвестирование дает преимущество в том случае, если инвестор умеет совладать со своими эмоциями при инвестировании, не поддается любым возникающим трендам или посторонним рекомендациям, прислушивается только к собственному опыту и действует по собственной рационально выбранной стратегии. В долгосрочной перспективе инвестор имеет налоговые послабления (в России) и может подобрать портфель ценных бумаг на начальной стадии развития, чтобы дождаться момента высокой стоимости на финансовый инструмент и продать движущийся капитал — вложенные инвестиции.

Список литературы

1. Джереми Миллер. Правила инвестирования Уоррена Баффета. — Москва: Альпина Паблишер. — 2020. — 29 с.
2. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: ФЗ от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. 02.08.2019).
3. Инфляция в России по годам: 1991–2020 [Электронный ресурс]. — URL: <http://global-finances.ru/inflyatsiya-v-rossii-po-godam/> (дата обращения: 20.09.2020).
4. Сбербанк Инвестор [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.sberbank.ru/ru/person/investments/sbinvestor> (дата обращения: 20.09.2020).

УДК 657

**МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЯ ПРИБЫЛИ
НА АКЦИЮ В ОТЧЕТНОСТИ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Э. С. Боронина, канд. экон. наук

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Определена динамика показателя прибыли на акцию компании, представляемого в «Отчете о совокупном доходе» согласно нормам МСФО. Приводится методика расчета базовой и разводненной прибыли на акцию, определяемая дивидендной политикой корпорации: варианты операций по обратному выкупу собственных акций; возможность увеличения прибыли на акцию.

Ключевые слова: корпорация, структура собственности, дивидендная политика, отчетность по МСФО, показатель прибыли на акцию (EPS).

С возможностью объединения капиталов для целей успешного ведения бизнеса связано появление акционерных обществ. Возможность для свободной покупки и продажи долей в капиталах таких обществ предоставил Институт фондовой биржи. Аккумулятивное значительных финансовых ресурсов в рамках одной корпорации послужило возможностью наращивания производственных мощностей и осуществлению научно-исследовательских работ в корпорациях. Достижения в области наук и технологий способствовали еще большему росту масштаба корпораций, появлению ТНК, осуществляющих деятельность по всему миру.

С другой стороны, возможность свободной покупки и продажи акций послужила причиной размывания структуры капитала компаний, когда собственниками акций корпорации являются десятки и сотни юридических и физических лиц. С развитием нормативно-правового регулирования системы корпоративного управления акционерных обществ и снижением рисков инвестирования в структуре капитала многоуровневых компаний появляются институциональные инвесторы, инвестиционные, пенсионные и страховые

фонды, осуществляющие инвестирование в первую очередь для целей получения ежегодного дохода в виде дивидендов, а не для целей управления компанией и определения стратегии ее развития.

Все вышеобозначенные процессы актуализируют вопросы учетно-аналитического обеспечения дивидендной политики акционерных обществ, в т. ч. вопросы расчета прибыли корпорации, а также его производной, а именно показателя прибыли на акцию и его представления в публичной отчетности корпорации.

Согласно ст. 42. пункты 2, 3, 4 ФЗ № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», источником выплаты дивидендов является прибыль общества после налогообложения (чистая прибыль общества). Чистая прибыль общества определяется по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности общества. Решение о выплате (объявлении) дивидендов принимается общим собранием акционеров. Размер дивидендов не может быть больше размера дивидендов, рекомендованного советом директоров (наблюдательным советом) общества [1].

И. Ю. Бочарова отмечает, что в отечественной практике корпоративного управления постепенно увеличивается размер выплачиваемых дивидендов, также характерна формализация практики дивидендной политики во внутренних нормативных документах акционерных обществ [2, с. 4].

Одним из ведущих акционеров системообразующих национальных корпораций часто выступает государство. Корпорации с государственным участием в капитале демонстрируют не менее высокие показатели эффективности, чем частные корпорации. Выплаты на акции таких компаний, в соответствии с долей государственной собственности в капитале акционерного общества, как и налоговые отчисления, формируют доходную часть бюджетов РФ, что предоставляет возможности для связывания целей деятельности корпорации с целями развития национальных экономик. Так, например, общая сумма выплат акционерам ПАО «Роснефти» по итогам 2019 года составила 354,1 млрд руб. Также корпорация перечислила в бюджет за прошедший год налоговых отчислений на сумму 3,6 трлн рублей. Основным акционером ПАО «Роснефти» является АО «Роснефтегаз», которому принадлежит в структуре капитала корпорации 50 % плюс 1 акция.

Решения собственников по управлению акциями, а именно по вопросам их продажи или дальнейшего участия в капитале компании, а также решения инвесторов о покупке акций компании определяются в том числе динамикой показателя прибыли на акцию (EPS), представляемого в «Отчете о совокупном доходе» согласно нормам МСФО. Этот показатель рассчитывается и отражается в отчетности компаний, чьи ценные бумаги находятся в свободном обращении. Соответствующий стандарт IAS 33 «Прибыль на акцию» выделяет базовую EPS и разводненную EPS.

И. В. Бахолдина, Ю. В. Щербинина отмечают, что аналитическая ценность показателя прибыли на акцию заключается в том, что он является в высшей степени обобщающим, концентрируя в себе эффект влияния множества факторов и условий, релевантных для принятия инвестиционных решений и оценки кредитоспособности хозяйствующего субъекта [3, с. 3].

Показатель EPS является относительным показателем, который рассчитывается как отношение прибыли корпорации за период к средневзвешенному количеству акций в обращении за тот же период. Показатель EPS не используется как база для сравнения с другими корпорациями, т. к. в знаменателе EPS представлено средневзвешенное количество акций в обращении. Таким образом, чем меньшим количеством акций представлен капитал корпорации, тем выше будет показатель прибыли на акцию.

Методика расчета показателя базовой EPS зависит от дивидендной политики компании и предполагаемых изменений в структуре капитала. Если предполагаются дополнительные выпуски акций в течение периода, например, с целью привлечения финансовых ресурсов посредством дополнительного размещения акций, то значение показателя EPS будет зависеть от вида эмиссии акции.

В числителе показателя EPS представляется чистая прибыль компании после вычета налогов и выплаты дивидендов по привилегированным акциям. В знаменателе показателя EPS представляется средневзвешенное количество акций в обращении за период. При этом количество акций за период необходимо пересчитывать, если были какие-либо изменения в капитале компании. Так, если осуществлялась эмиссия акций, то средневзвешенное количество акций

в обращении увеличивается с начала периода на количество дополнительно выпущенных акций.

Если предполагается выкуп собственных акций или операции с обратной покупкой акций, например, с целью увеличения размера дивидендов и прибыли на одну акцию для целей повышения инвестиционной привлекательности компании, то показатель EPS также необходимо пересчитывать, и в варианте выкупа собственных акций будет корректироваться только знаменатель показателя, т. е. средневзвешенное количество акций в обращении.

При расчете показателя EPS имеет значение решение, касающееся выплаты дивидендов по привилегированным акциям, которое также должно найти отражение в дивидендной политике корпорации. Объем выплаченных дивидендов по привилегированным акциям уменьшает чистую прибыль периода при расчете EPS.

Далее возможны следующие варианты: дополнительный выпуск акций с их оплатой по рыночной цене, дополнительный выпуск акций без оплаты либо дополнительный выпуск акций с возможностью их покупки по льготной цене. В таких случаях необходимо для расчета средневзвешенного количества акций увеличить количество акций в обращении с начала периода с учетом нового выпуска.

Например, если корпорация реализует такой инструмент защиты от недружественного поглощения, как выпуск прав, то показатель прибыли на акцию также необходимо пересчитать. Выпуск прав дает акционерам право купить у компании акции по цене ниже рыночной, что позволяет компании получить оплату, часть акций акционер получает бесплатно. В данном случае методика расчета EPS будет следующей: во-первых, взвешивается количество акций по времени обращения, далее рассчитываем коэффициент выпуска прав, который находится как частное от деления рыночной фактической цены акции до эмиссии на показатель TERP, где TERP — это теоретическая (расчетная) цена акции после выпуска прав.

В. В. Ковалев отмечает, что решение о том, изымать часть ресурсов фирмы в виде дивидендов или не делать этого, собственники принимают исходя из целесообразности: если фирма приносит утрачивающую доходность, то без крайней нужды изымать ресурсы из фирмы неразумно, напротив, нужно наращивать производственные

мощности компании [5, с. 113]. Это положение описывает стратегию поведения собственников компании, которые осуществили долгосрочные вложения в компанию с целью управления деятельностью и/или с целью роста капитализации инвестиций. Однако такая стратегия не будет оправдана для институциональных инвесторов (пенсионных или страховых фондов), которые, осуществляя инвестиции, рассчитывают на ежегодное получение дивидендов с целью поддержания платежеспособности фондов.

В «Отчете о совокупном доходе» представляется также показатель разводненной прибыли на акцию. Он позволяет пользователям финансовой отчетности понять, какое возможно понижение прибыли на акцию, если реализуются все имеющиеся права на акции. Разводненный EPS позволяет стейкхолдерам планировать дальнейшие инвестиционные решения. Реализацию прав на акции могут представлять, например, облигации или опционы, варранты.

Если в обращении имеются облигации на акции корпорации, то рассчитывают конвертацию облигаций в акции. При этом средневзвешенное количество акций в обращении увеличивается на количество конвертируемых акций. Прибыль корпорации будет увеличена на сэкономленные проценты по облигациям с учетом упущенного налогового эффекта. Если осуществляется конвертация акций в опционы, то для расчета EPS показатель прибыли не меняется, увеличивается только средневзвешенное количество акций в обращении.

Также изменяют показатель EPS операции по обратной покупке акций, о чем было отмечено выше. Операции по обратной покупке акций, характерные для системообразующих корпораций РФ, позволяют увеличить EPS, что делает ценные бумаги корпораций привлекательнее в глазах инвесторов. С точки зрения реализации прав, операции по обратной покупке позволяют консолидировать процесс принятия решений. Операции по обратной покупке характерны для многих ТНК, акции которых находятся в свободном обращении.

Таким образом, методика расчета базовой и разводненной прибыли на акцию определяется дивидендной политикой корпорации. Развитие инструментария управления прибылью акционерных обществ посредством учета взаимосвязи между дивидендной политикой и значением EPS, базовой и разводненной, позволяет совершенствовать

учетно-аналитическое обеспечение процесса формирования и распределения прибыли корпораций, а также влиять на решения держателей акций и потенциальных инвесторов, тем самым решая вопросы, касающиеся расширения финансовых возможностей корпорации.

Список литературы

1. Об акционерных обществах: ФЗ № 208-ФЗ от 26.12.1995 (ред. от 31.07.2020).
2. Бочарова И. Ю. Дивидендная политика в системе корпоративного управления компаний/ И. Ю. Бочарова// Корпоративные финансы. — 2011. — № 47 (479). — С. 2–8.
3. Баходдина И. В., Щербинина Ю. В. Прибыль на акцию как инструмент оценки эффективности деловой активности экономического субъекта. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pribyl-na-aktsiyu-kak-instrument-otsenki-effektivnosti-delovoy-aktivnosti-ekonomicheskogo-subekta-1/viewer> (дата обращения: 20.09.2020).
4. Евстафьева Е. М. Методологические подходы к формированию учетно-аналитического обеспечения дивидендной политики акционерных обществ/ Е. М. Евстафьева // Вестник Ростовского государственного экономического университета. — 2009. — № 3. — С. 245–259.
5. Ковалев В. В. Дивиденды и прибыль: логика взаимосвязи / В. В. Ковалев // Вестник Санкт-Петербургского университета. — 2006. — Сер. 5. — Вып. 1. — С. 110–123.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

К. А. Бубякина, обучающийся

М. Е. Молодцова, обучающийся

Научный руководитель Е. Б. Денисенко, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный технический университет,

г. Новосибирск, Россия

В статье проведен анализ статистических данных об экономических преступлениях в сельском хозяйстве. Результаты выявили преобладание мошенничеств в совокупности преступных посягательств, а территориальное распределение экономических преступлений — необходимость активизации борьбы с рассматриваемыми преступными деяниями в наиболее развитых аграрных регионах страны.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, экономические преступления, мошенничество.

Ситуация, складывающаяся в агропромышленном комплексе Российской Федерации (далее — АПК), оказывает значительное влияние на развитие нашей страны ввиду мощного аграрного потенциала, создающего основу экономической безопасности. В последние годы АПК является приоритетным направлением государственной политики и активно развивается, получая значительную финансовую поддержку от государства.

Агропромышленный комплекс является многоотраслевой системой. «С позиции отраслевого деления в структуре АПК можно выделить три группы отраслей:

1) отрасли сельского хозяйства — земледелие (растениеводство) и животноводство;

2) отрасли, обеспечивающие АПК техникой и оборудованием, а также необходимыми для ведения деятельности удобрениями и химическими средствами защиты растений;

3) отрасли, занимающиеся заготовкой и переработкой сельхозпродукции и доведением ее до конечного потребителя» [3].

При этом ведущая роль в функционировании АПК принадлежит, несомненно, сельскому хозяйству.

Как и в любой другой сфере деятельности, в агропромышленном комплексе существуют предпосылки для преступной деятельности и совершения разного рода преступлений — прежде всего экономического характера. С момента начала реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [1] преступная деятельность в агропромышленном комплексе активизировалась. По мнению Е. Н. Колесниковой и Н. Н. Трушиной: «В течение всего последующего периода АПК превращался в один из самых криминализованных секторов российской экономики» [2].

Под преступлениями, совершаемыми в сфере АПК, по мнению С. В. Пахомова, следует понимать «общественно опасные деяния, посягающие на отношения в сфере производства сельскохозяйственной продукции, ее заготовки, переработки, распределении и потреблении, а также на организацию в установленном порядке агропромышленной деятельности, которые выражаются в причинении имущественного ущерба государству, организациям, физическим лицам и (или) сопряжены с причинением вреда окружающей среде» [3].

Преступные посягательства могут быть направлены на продукцию, денежные и основные средства, различного рода услуги и т. п.

Следует отметить, что совершаемые преступления прежде всего затрагивают экономическую деятельность агропромышленного комплекса страны. Однако достаточно типичны и преступления, затрагивающие отношения собственности, причиняющие вред окружающей среде, посягающие на интересы государства и пр.

Как видно из данных табл. 1, общее число экономических преступлений в целом по Российской Федерации за период 2010–2019 гг. имеет устойчивую тенденцию к снижению.

Таблица 1

Сведения об экономических преступлениях в РФ*

Показатель	Годы									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Экономические преступления всего, ед.	276 435	202 454	172 975	141 229	107 797	112 445	108 754	105 087	109 463	104 927
Темп роста, коэф.	–	0,73	0,85	0,82	0,76	1,04	0,97	0,97	1,04	0,96

*Данные с сайта МВД РФ [4].

В сфере сельскохозяйственного производства, которая является главной движущей силой всего АПК России, данная тенденция не находит подтверждения (табл. 2). За пять лет (2014–2018 гг.) количество экономических преступлений в сельскохозяйственной отрасли растет. Причем криминализация происходит не только за счет количественного увеличения совершаемых преступлений, но и посредством расширения их качественного состава. Помимо мошенничества (ст. 159 УК РФ), являющегося основным видом преступлений в данной сфере, распространение получили:

- присвоение или растрата (ст. 160 УК РФ);
- незаконное предпринимательство (ст. 171 УК РФ);
- легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем (ст. 174 УК РФ);
- неправомерные действия при банкротстве (ст. 195 УК РФ);
- преднамеренное банкротство (ст. 196 УК РФ);
- фиктивное банкротство (ст. 197 УК РФ);
- уклонение от уплаты налогов (статьи 198, 199 УК РФ);
- сокрытие денежных средств либо имущества организации или индивидуального предпринимателя, за счет которых должно производиться взыскание налогов и (или) сборов (ст. 199.2 УК РФ);
- злоупотребление полномочиями (ст. 201 УК РФ);
- коммерческий подкуп (ст. 204 УК РФ);
- нецелевое расходование бюджетных средств (ст. 285.1 УК РФ);
- незаконное участие в предпринимательской деятельности (ст. 289 УК РФ);
- взяточничество (статьи 290, 291 УК РФ);
- служебный подлог (ст. 292 УК РФ).

Таблица 2

**Сведения об экономических преступлениях
в сельском хозяйстве***

Показатель	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
<i>I</i>	2	3	4	5	6
Экономические преступления всего, ед.	107 797	112 445	108 754	105 087	109 463
в т. ч. мошенничества	20 967	22 108	22 397	24 916	26 002

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6
Доля мошенничеств от общего числа экономических преступлений, %	19,45	19,66	20,59	23,71	23,75
Экономические преступления в сельском хозяйстве всего, ед.	990	1 137	1 403	1 486	1 252
в т. ч. мошенничества	294	320	475	546	647
Доля мошенничеств от общего числа экономических преступлений в сельском хозяйстве, %	29,70	28,14	33,86	36,74	51,68

* Составлено по данным [5].

Доля таких преступлений, как мошенничество в сельском хозяйстве, значительно превышает аналогичный показатель в среднем по России. Причем динамика данного показателя в сельском хозяйстве также существенно превышает среднероссийские показатели.

Преступления экономической направленности существенно препятствуют развитию как экономики в целом, так и сельского хозяйства как отрасли. Ущерб от экономических преступлений в сельском хозяйстве весьма существен (табл. 3).

Таблица 3

Сведения об ущербе от экономических преступлений*

Показатель	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
Ущерб от экономических преступлений всего, млрд руб.	194,56	271,49	397,98	234,3	403,8
в т. ч. в сельском хозяйстве	2,152	1,864	5,604	5,589	8,025
Доля ущерба в сельском хозяйстве от общей величины ущерба от экономических преступлений, %	1,11	0,69	1,41	2,39	1,99

* Составлено по данным [5].

И если в целом по Российской Федерации величина ущерба от экономических преступлений к концу 2018 г. выросла по сравнению с 2014 г. в 2,01 раза, то в сельском хозяйстве величина ущерба за тот же период увеличилась в 3,73 раза.

Несмотря на некоторое снижение к 2018 г., в сфере сельского хозяйства четко прослеживается тенденция роста доли ущерба от

экономических преступлений, которая к концу 2018 г. достигает 2 % от общей суммы ущерба от экономических преступлений в экономике в целом.

Исследуя распределение количества мошенничеств по федеральным округам Российской Федерации (табл. 4), «география» преступлений во многом обусловлена экономической специализацией регионов и их климатическими особенностями [2].

Таблица 4

Сведения о числе мошенничеств в сельском хозяйстве по федеральным округам Российской Федерации*

Округ	Годы				
	2014	2015	2016	2017	2018
Центральный	44	62	73	94	101
Северо-Западный	8	21	30	24	26
Северо-Кавказский	44	53	103	92	151
Южный	58	58	76	120	180
Приволжский	41	65	130	111	133
Уральский	26	21	11	16	4
Сибирский	69	23	44	75	35
Дальневосточный	4	17	8	12	17
ВСЕГО	294	320	475	546	647

* Составлено по данным [2].

Распределение мошенничеств в сельском хозяйстве в зависимости от административно-территориального деления за анализируемый период (2014–2018 гг.) претерпело изменение. Так, в 2014 г. лидерство по количеству мошенничеств удерживали Сибирский и Южный федеральные округа, а уже к концу 2018 г. основное число мошенничеств в сельском хозяйстве регистрируется не только в Южном, но и в Северо-Кавказском и Приволжском федеральном округах — на их долю приходится более 70 % совершенных мошенничеств.

Значительное количество преступлений в сфере сельского хозяйства и, соответственно, формирование внушительной величины ущерба от них, по мнению Е. Н. Колесниковой и Н. Н. Трушиной, «обусловлены следующими причинами:

1) специфичность деятельности экономических субъектов сферы АПК;

2) усложнение механизмов совершения мошеннических действий в сфере АПК в последнее время;

3) разнообразие используемых мошеннических схем, реализуемых субъектами противоправной деятельности в АПК;

4) связь мошеннических схем со спецификой сельскохозяйственной деятельности, непрозрачность финансово-хозяйственной деятельности предприятий АПК;

5) сложность нормативно-правового регулирования финансово-хозяйственной и учетной деятельности предприятий АПК;

6) непредоставление по запросам информации субъектами контрольно-надзорной деятельности в сфере АПК, кредитными учреждениями, контрагентами;

7) отсутствие единых стандартов отражения информации о деятельности сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в системе учета и отчетности;

8) недостаточность (отсутствие) методических рекомендаций по вопросам выявления и документирования преступлений, связанных с мошенническими действиями в сфере АПК;

9) недостаточность (отсутствие) методических рекомендаций по вопросам определения сумм материального ущерба, причиненного противоправными действиями в сфере АПК» [2].

Подытоживая вышесказанное, необходимо отметить, что рост числа экономических преступлений и сумм причиняемого ими ущерба является угрозой развития агропромышленного комплекса и достижения целевых ориентиров, обозначенных в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия [1].

В результате совершения преступлений экономической направленности в сфере сельского хозяйства уменьшается объем финансовых ресурсов, доступных для благонадежных хозяйствующих субъектов. Это не позволяет получить объективную оценку состояния не только сельскохозяйственной отрасли, но и АПК в целом и ведет к снижению эффективности реализации государственных программ.

Список литературы

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы: утв. пост. Правительства РФ от 14 июля 2012 № 717 (ред. от 16.07.2020).
2. Колесникова Е. Н. Проблемы выявления и документирования мошеннических действий в агропромышленном комплексе / Е. Н. Колесникова, Н. Н. Трушина // Вестник Удмуртского университета. — 2019. — Т. 29. — вып. 6. — С. 861–867.
3. Пахомов С. В. Уголовно-правовая характеристика преступлений в сфере агропромышленного комплекса и их криминалистическая классификация // Вестник Восточно-Сибирского института МВД России. — 2019. — № 1 (88). — С. 32–41.
4. Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: <https://мвд.рф/reports/> (дата обращения: 14.09.2020).
5. Трушина Н. Н. Состояние агропромышленного комплекса РФ: экономико-правовая характеристика // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2019. — Том 9. — № 6 А. — С. 275–281.

СУТЬ И ВИДЫ ИСПРАВИТЕЛЬНЫХ ЗАПИСЕЙ СОГЛАСНО МСФО

Н. Т. Гасанова, ст. преподаватель

Азербайджанский государственный аграрный университет,
г. Гянджа, Азербайджан

В статье рассматриваются операции, которые происходят в организации в отчете о прибылях и убытках и информации о доходах; способ их отражения с помощью двойной записи в учете. Показана роль исправительных записей для подготовки прозрачных и эффективных финансовых отчетностей.

Ключевые слова: доходы, расходы, отчетность, исправительные записи, амортизация.

Исправительные записи — это записи операций, возникающих в результате применения метода начисления, которые происходят в компании постепенно и не могут быть точно учтены и задокументированы на ежедневной основе. Следовательно, такие операции отражаются только в конце отчетного периода. Исправительные записи также вносятся в журнал как еще одна важная операция.

Примерами постепенных операций на предприятии являются перевод стоимости основных средств на продукт по частям (в форме амортизации) и формирование некоторых доходов и расходов по частям.

По нашему мнению, можно классифицировать исправительные записи в соответствии с очередностью их появления в балансе следующим образом [2].

Исправительные записи активов можно разделить на 4 группы:

- 1) корректировки внеоборотных активов. Например, расчет амортизации;
- 2) корректировки оборотных средств. Например, использование канцелярских товаров и т. д.;
- 3) корректировки дебиторской задолженности. Например, постепенное признание кредитных услуг и списание дебиторской задолженности в безнадежные долги;
- 4) корректировки предоплаты. Например, корректировки предоплаченной арендной платы, страховки, налоговых и других счетов.

Исправительные записи по обязательствам можно разделить на 4 группы:

1) корректировки по постепенно приобретаемым товарам, работам и услугам. Например, оказание услуг в рассрочку, в кредит или расчет заработной платы сотрудникам в конце месяца и т. д.;

2) примечания о частичном предоставлении prepaid (нетрудовых доходов) товаров и услуг;

3) регистрация постепенных процентов, гарантий и других обязательств;

4) записи о частичном прощении или списании обязательств.

Когда долгосрочные и краткосрочные активы приобретаются в результате применения метода начисления, невозможно списать понесенные затраты напрямую. Это связано с тем, что использование актива происходит по частям в течение отчетного периода. Их можно списывать по себестоимости при потреблении, продаже или изъятии из обращения, и происходит это постепенно [5].

Амортизация — это процесс, с помощью которого актив (оборудование) преобразуется в стоимость в течение срока его полезного использования (включается в стоимость продукта).

Амортизацию невозможно рассчитать с полной точностью, поэтому необходимо применение определенных методов бухгалтерского учета.

Один из методов — линейный, с его помощью вычисляется:

Амортизация = (первоначальная стоимость актива — ликвидационная стоимость) / срок полезного использования.

Предположим, что первоначальная стоимость долгосрочного актива составляет 5 тыс. долл., срок полезного использования — 2 года, а ликвидационная стоимость — 1 тыс. долл. В этом случае годовая (сумма амортизации) будет составлять 2 тыс. долл. Примечания по корректировке будут выглядеть следующим образом:

«Дт Амортизационные расходы	2000 долларов
Кт Накопленная амортизация	2000 долларов».

Краткосрочные активы также должны быть скорректированы как долгосрочные, потому что предприятие может закупить канцелярские

принадлежности на несколько месяцев или на год вперед и медленно использовать их в течение года. Например, предприятие покупает годовой набор канцелярских принадлежностей стоимостью 1500 долл. в середине года, половина этого оборудования осталась неиспользованной. В этом случае следует сделать следующее исправление:

«Дт Канцелярские расходы 750 долларов
Кт Канцелярские товары 750 долларов».

В бухгалтерский учет необходимо внести корректировку, когда услуга предоставляется по частям или товары отгружаются по частям на основании контракта или устной договоренности. Например, в соответствии с контрактом с компанией *B* в конце года должна быть предоставлена услуга на сумму 3 тыс. долл. На конец отчетного периода было предоставлено только 60 % этой услуги. Ожидается, что оплата будет произведена в следующем году. Следует отметить:

«Дт Дебиторская задолженность 1800 долларов
Кт Доходы 1800 долларов».

Эта запись предназначена для записи дохода, фактически отрабатанного организацией, но еще не полученного. Поэтому такую запись еще называют доходом начисления [3].

Примером начисленного дохода является расчет процентного дохода. Даже если процентные платежи производятся в следующем периоде, этот доход (каждый месяц) признается следующим образом:

«Дт Поступление процентов (дебиторские)
Кт Процентные доходы».

Корректировки prepaid расходов в основном включают корректировки расходов на страхование и расходы на аренду.

В ходе хозяйственной деятельности предприятие иногда заранее оплачивает стоимость, предоставленных ему услуг или товаров.

Однако оно получит выгоду от товаров и услуг, то есть расходы, понесенные в связи с этими услугами и товарами, будут признаны в качестве расходов в следующем отчетном периоде.

Список литературы

1. Адаменко А. А. Переход на МСФО: проблемы и перспективы на сегодняшнем этапе экономического развития России / А. А. Адаменко, А. С. Ткаченко, Н. Ш. Чич // Вестник Академии знаний. — 2017. — № 2 (9). — С. 31–37.
2. Бабаев Ю. А., Петров А. М. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018—398 с.
3. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) / Н. П. Кондраков. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 584 с.
4. Керимов В. Э. Реформирование российского бухгалтерского учета в соответствии с требованиями МСФО // Вестник Московской гуманитарно-технической академии. — 2018. — № 3 (16). — С. 299–303.
5. Садыгов А. А., Садыгов Т. А., Джафарова Ш. А. Бухгалтерский учет / А. А. Садыгов, Т. А. Садыгов. — Баку, 2012. — 686 с.
6. Фатуллаев Р. Введение в международный бухгалтерский учет / Р. Фатуллаев. — Баку: ИАТМ, 2017. — 351 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СОЦИОНАУЧНОЙ ДИНАМИКЕ

А. Е. Ковалев, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный университет
экономики и управления,
г. Новосибирск, Россия

В работе проведен анализ науки бухгалтерского учета с позиции основных концепций соционаучной динамики. Дана характеристика развития науки бухгалтерского учета (на базе этапов развития научной рациональности известного российского ученого В. С. Степина).

Ключевые слова: бухгалтерский учет, теория бухгалтерского учета, соционаучная динамика, самоорганизующиеся и саморазвивающиеся системы, куматоид.

По мере развития наук были накоплены данные об эволюции теоретического знания. Распространилась точка зрения, что путь научного познания бесконечен и доминирующие теории не являются окончательными. Возникло понятие научного развития, научной динамики. Были выработаны концепции, описывающие этот процесс. Самые известные из них теория научных парадигм и революций Т. Куна (1962), концепция И. Лакатоса (1970), идея социальных куматоидов М. Розова (1984) и теория саморазвивающихся систем В. Степина (1989).

Исследователи бухгалтерского учета давно обратились к теме научной динамики, ассоциируя ее черты с развитием бухгалтерского учета и пытаясь таким образом найти опору для совершенствования его теории.

Идеи Т. Куна отличались от понимания развития науки 50-х годов XX в. Наиболее известный труд Куна вышел в 1962 г. под названием «Структура научных революций» («The Structure of Scientific Revolutions») [3]. До этого момента доминирующей точкой зрения было понимание, что наука развивалась поступательно по непрерывной линии. Т. Кун описал и обосновал концепцию научных революций, затрагивающих несколько научных дисциплин, согласно которой история науки не является линейной, непрерывной и прерывается «сменами парадигм». Парадигма, в понимании Куна,

некоторое метатеоретическое единство, которое основывается на системе онтологических и гносеологических идеализаций и установок. Грубо говоря, парадигмой считается некая теория, признаваемая большинством ученых-исследователей.

Идеи Куна оказались непродуктивными в отношении науки бухгалтерского учета на существующем этапе ее развития. Как отразили в своем отчете САТТА («Положение по теории бухгалтерского учета и принятию теории») ведущие американские ученые того времени по бухгалтерскому учету, революционный путь развития науки учета возможен, но прежде необходимо сформировать хотя бы первую парадигму бухгалтерского учета [1]. Как отметили ученые, «... теоретики бухгалтерского учета не имеют общей парадигмы. Скорее, мы склонны иметь разные точки зрения на мир, воспринимаем различные проблемы как имеющие значение, обращаемся к разным наборам эмпирических явлений в поисках ответов на эти проблемы и принимаем разные тесты или стандарты для решения этих проблем».

И. Лакатос разработал концепцию научно-исследовательских программ, которую описал в труде «История науки и ее рациональные реконструкции» в 1970 г. [4]. В модели Лакатоса функцию доминирующей модели науки выполняет исследовательская программа, состоящая из «жесткого ядра», включающего систему предпосылок и допущений относительно реальности и путей ее познания, и «предохранительного пояса». Предохранительный пояс состоит из положительной эвристики, предписывающей пути достижения новых результатов, и отрицательной эвристики, смягчающей негативные последствия столкновения с опытом, и формирующего средства адаптации «предохранительного пояса» с целью сохранения «жесткого ядра» [7].

Украинский ученый С. Ф. Легенчук изучил структуру науки бухгалтерского учета с позиции исследовательской программы Лакатоса в своей работе «Метатеория бухгалтерского учета: история, современное состояние, направления развития», изданной в 2011 году [4]. Он структурировал элементы метода и базовые принципы учета в соответствии с концепцией Лакатоса, обоснование строил на основании высказываний различных ученых относительно указанных

элементов. К сожалению, результат, полученный Легенчуком, не сформировал основания для формирования прогрессирующей научно-исследовательской программы бухгалтерского учета.

Исследования М. А. Розова обращены к науке как к самоорганизующейся системе. Объясняя свою концепцию, он обращается к известному парадоксу корабля Тезея. Корабль Тезея стареет и его все время приходится ремонтировать, меняя постепенно одну деталь за другой. В итоге наступает такой момент, когда в корабле не остается уже ни одной старой детали. В результате вопрос: перед нами тот же самый корабль или другой? Вопрос самоорганизации актуален по отношению к экономическим организациям, которые могут постепенно менять свой имущественный комплекс, адрес регистрации, вид деятельности, руководство и собственников и остаться той же организацией. М. А. Розов предложил называть все явления подобного рода *куматоидами* (от греч. — волна). Сущность куматоидов состоит в их относительной независимости от частных случаев, их способностью как бы «скользить» или «плыть» по материалу подобно волне [6].

Так и современный бухгалтерский учет отличается от бухгалтерского учета времен Луки Пачоли, сохраняя при этом свое содержание. Бухгалтерский учет за свою историю пережил изменение объекта своей деятельности в виде социально-экономических формаций, (рабовладельческий строй, капитализм, социализм), применялся в тысячах менявшихся организационно-правовых формах экономических субъектов, пережил несколько этапов научной рациональности, эволюцию теоретических оснований своей деятельности и остался бухгалтерским учетом, передаваясь как куматоид, от поколения к поколению более 500 лет. Открытие содержания куматоида бухгалтерского учета означает раскрытие его теории и методологии. Тему куматоида и социальных эстафет в бухгалтерском учете подняли известные российские ученые П. П. Баранов и А. А. Шапошников в статье «Поиск контуров и координат бухгалтерского учета на карте науки: опыт первых теоретиков бухгалтерии» [2; 569]. В ней авторы рассмотрели точку зрения на распространение бухгалтерского учета в Европе XIV–XV вв. и на учет как учебную дисциплину с позиции социальной эстафеты. Рассмотрение содержания,

особенностей и перспектив развития бухгалтерского образования и саморегулирования с позиции социальных эстафет профессора М. А. Розова приводит авторов к выводу, что «... в данном случае речь идет уже не об элементарных социальных эстафетах рефлекторного воспроизведения учетных навыков, а об эстафетах осмысленного трансферта объяснительных теорий и обусловленных этими теориями учетных техник...» [2]. (К сожалению, безвременная кончина П. П. Баранова в 2019 г. приостановила исследования перспективного направления разработки концепции бухгалтерского учета как социального куматоида).

В. С. Степин разработал периодизацию развития науки на основе смены концепций научной рациональности [5]. Он выделил 4 этапа развития научного знания: молодой науки (преднауки), классической науки, неклассической науки и постнеклассической науки.

Этап молодой науки (до XVII в.) характеризуется коллекторством, собиранием и систематизацией фактов. Понимание теории ассоциировалось с развитой методологией. Развита описательная теория, основанная на индукции. В теории отсутствует прогностическая сила. В написании научных текстов применяется бытовой язык. Даются определения понятий, вытекающие непосредственно из практического опыта взаимодействия с предметом понятия. Содержательно-структурные, родо-видовые определения понятий отсутствуют. Доминирующий порядок исследований: практика — теория.

Этап классической науки (XVII–XVIII вв.): мир воспринимается как простой детерминированный механизм, как часы. Мир един и для атомарного элемента, и для большой системы. Свойства системы полностью складываются из свойств ее элементов. Элемент вне системы и внутри нее обладает одними и теми же качествами (отсутствует идея системного качества). Существует единственно правильное знание. Результат исследования не зависит от исследователя и методов исследования. Вещь (тело, корпускула) первична по отношению к процессу. Порядок исследований двунаправленный: практика — теория и теория — практика. Идеалом было построение абсолютно истинной картины мира и теорий, точно и однозначно соответствующих объекту. Полагалось, что истинной может быть только одна теория предметной области из нескольких альтернативных теорий.

Этап неклассической науки (XVIII — середина XX вв.): сформировалось понятие внешней и внутренней среды. Свойства системы больше простой суммы свойств ее элементов. Элемент, будучи включенным в систему, приобретает новые свойства. Появилось понятие системного качества — дополнительного свойства, превышающего сумму свойств отдельных частей системы. Выяснилось, что классическое понимание причинности в рамках детерминизма недостаточно для описания нового типа процессов, оно должно быть расширено вероятностной причинностью. Определены особенности сложных саморегулирующихся систем и их принципиальное отличие от простых. В этих системах функционально определен блок управления, осуществляемого на основе прямых и обратных информационных связей. Воспроизводство системы обеспечено саморегуляцией на базе небольшого набора системных параметров, определяющих целостность системы. Результат исследования зависит от применяемого метода. Процесс признается первичным по отношению к вещи. Свойства вещи зависят от происходящих процессов: колебательных, вращательных, поступательных и т. д. События заранее не предопределены заранее установленной гармонией. Порядок исследований двунаправленный: практика — методология — теория и теория — методология — практика. Возникло понятие «гомеостазиса».

Этап постнеклассической науки (середина XX в. — наши дни). Развивается научная рефлексия и формируется философия науки. Научная динамика дополняется концепциями эволюционного и революционного развития, обладающими внутренней структуризацией и сменой элементов на разных этапах преобразования. Наука по мере развития формирует новые уровни рефлексии и саморазвития. Результат исследования зависит и от применяемого метода, и от исследователя.

Концепция саморегуляции дополнена представлением о саморазвитии. Саморазвивающиеся системы — более сложный тип системной организации. Развитие саморазвивающихся систем происходит при переходе от одного вида саморегуляции к другому. Изменения типа саморегуляции — это качественные трансформации системы. В период трансформации наступает фазовый переход, в котором

прежнее основание саморегуляции нарушается, рвутся внутренние связи системы, и она вступает в полосу динамического хаоса. Эта полоса может закончиться упрощением системы, ее разрушением и гибелью в качестве сложной самоорганизации, но может случиться и переход к качественно новому уровню регуляции, превосходящему систему в качественно новом состоянии саморазвития.

Бухгалтерский учет — это уникальный феномен человеческой цивилизации. В настоящее время он обладает свойствами всех этапов научной рациональности. Позитивная теория бухгалтерского учета по сути является развитой методологией, основанной на индуктивных выводах. Определения понятий счетов, двойной записи и баланса даются исходя из опыта взаимодействия с ними. Теория учета не влияет на его практику. Эти свойства учета относятся к этапу молодой науки. Стандартизация, основанная на одновариантном представлении, элиминирование роли исследователя соответствует классическому этапу науки. При этом признается наличие разнообразия интересов пользователей учетной информацией. Процессы и факты определяют свойства итогов. Выражена концепция внутренней и внешней среды. Предмет бухгалтерского учета (экономические отношения) зависит от свойств самого учета, выражена циклическая причинность, что соответствует неклассическому этапу науки. При этом негативная научная и практическая динамика бухгалтерского учета, несоответствие его внешней среде свидетельствуют о приближении точки бифуркации и полосы динамического хаоса. По нашему мнению, необходимо форсировать усилия по созданию единых теорий бухгалтерского учета, впервые претендующих на роль парадигмы. Одна из теорий станет основой парадигмы учета в цифровой экономике, что обеспечит необходимую универсальность учету и повысит доверие к нему, снизит явления турбулентности в экономической среде.

По мнению В. С. Степина, грубое внешнее воздействие на систему в точке бифуркации создадут негативные аттракторы, приводящие систему к саморазрушению. Этот вывод справедлив и для бухгалтерского учета. Вследствие циклической зависимости экономические отношения в условиях учета, находящегося в состоянии динамического хаоса, сами перейдут в это же состояние. Поэтому

научное и практикующее сообщество бухгалтеров должно самоосознать огромное значение учета в будущей цифровой экономике, консолидироваться для прохождения через «кротовью нору» бифуркации к новому светлому будущему своей профессии и общества в целом.

Список литературы

1. Statement on accounting theory and theory acceptance. Committee on Concepts and Standards for External Financial Reports. — American accounting association, 1977. — 61p.
2. Баранов П. П., Шапошников А. А. Поиск контуров и координат бухгалтерского учета на карте науки: опыт первых теоретиков бухгалтерии / П. П. Баранов, А. А. Шапошников // International Accounting. — 2018. — Vol. 21 iss. 10. Pp. 561–584.
3. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. — Москва: АСТ, 2003. — 605 с.
4. Лакатос И. Избранные произведения по философии и методологии науки / И. Лакатос. — Москва: Академический Проект; Трикста, 2008. — 475 с.
5. Постнеклассика: философия, наука, культура: монография / отв. ред. Л. П. Киященко, В. С. Степин. Институт философии РАН; Национальная академия наук Украины. Центр гуманитарного образования. — Санкт-Петербург: ИД «Мирь», 2009. — 672 с.
6. Степин В. С., Горохов В. Г., Розов М. А. Философия науки и техники: учебное пособие / В. С. Степин, В. Г. Горохов, М. А. Розов. — Москва: Гардарики, 1999. — 400 с.
7. Кун Т., Лакатос И. Структура научных революций / сост. В. Ю. Кузнецов; пер. с англ. / Москва: АСТ, 2001. — 608 с.

ИЗУЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА И ЕГО ОКРУЖЕНИЯ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ РИСКОВ СУЩЕСТВЕННЫХ ИСКАЖЕНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

В. А. Ковешникова, магистрант

Е. Н. Лищук, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрен вопрос понимания деятельности аудируемого лица с применением действующего международного стандарта аудита 315. В качестве объекта наблюдения выбрано Тогучинское районное потребительское общество. Проведен анализ внешней и внутренней среды аудируемого лица, дана оценка бизнес-рискам райпо.

Ключевые слова: понимание деятельности, аудируемое лицо, аудиторская проверка, потребительское общество.

Понимание деятельности аудируемого лица в процессе постановки комплексного аудита финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта имеет принципиальное значение. Данная процедура позволяет не только в должной мере оценить характер, сроки и объем аудиторских процедур, но и выявить и оценить риски существенных искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности и, как следствие, возможного мошенничества или недобросовестных действий.

Целью настоящего исследования является анализ понимания деятельности аудируемого лица с применением действующего нормативного законодательства в области аудита.

Согласно Международному стандарту аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (далее — МСА 315) аудитор достигает понимания деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется, посредством изучения вопросов, представленных на рис. 1.



Рис. 1. Факторы, обеспечивающие понимание деятельности аудируемого лица (составлено авторами по данным МСА 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения»)

В качестве объекта наблюдения выбрано Тогучинское районное потребительское общество (далее – Тогучинское райпо), которое является организацией потребительской кооперации. Данное общество зарегистрировано в г. Тогучине Тогучинского района Новосибирской области.

Райпо созданы для продвижения интересов пайщиков, входящих в их состав, а также отечественных производителей. Они существуют независимо от государства, которое может выступать как форма взаимопомощи. Главной целью райпо является не получение прибыли, а обслуживание населения. Товарами и услугами районных потребительских обществ пользуется 89 тыс. населенных пунктов, из них в 54 тыс. поселений проживает менее 100 человек. Сегодня в состав потребительских обществ входит 2 300 организаций, состоящих из 1,5 млн пайщиков, проживающих в 71 регионе России, которые обеспечивают работой 130 тыс. человек в стране [6].

В соответствии с МСА 315 аудитору следует изучить значимые **отраслевые факторы**, включающие сложившуюся в отрасли ситуацию, такие как: конкурентная среда, отношения с поставщиками, цикличная и сезонная деятельность и др. Важность оценки данных факторов обусловлена тем, что они могут вызвать специфические

риски существенного искажения, обусловленные характером деятельности райпо.

Организации потребительской кооперации осуществляют разнообразную хозяйственную деятельность. К основным видам деятельности относят торговлю, общественное питание, заготовки, промышленность и предоставление услуг. Некоторые организации осуществляют строительство, сельскохозяйственную деятельность, содержат транспортное хозяйство.

Тогучинское райпо осуществляет оптовую и розничную торговлю; закупку, заготовку, хранение, переработку сельскохозяйственной продукции; реализует сельскохозяйственные продукты и продукцию сельхозпереработки; производство продуктов питания, хлебобулочных, кондитерских, полуфабрикатов и т. д. [7]. Производство и торговля осуществляются в Тогучине. Райпо обслуживает население через 77 магазинов, из них — 23 магазина самообслуживания. Таким образом, учитывается отраслевая специфика деятельности потребительского общества в процессе оценки ведения бухгалтерского учета, отражения операций в отчетности, а также рисков существенного искажения.

Тогучинское райпо имеет лицензию, полученную от Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области № 54РПА0 002 012 от 06.01.2018 г. на розничную продажу алкогольной продукции, лицензируемую субъектами Российской Федерации или органами местного самоуправления в соответствии с предоставленными законом полномочиями [9].

Оценка конкурентной среды показала наличие у общества конкурентов. Среди них ООО «СИБ-КОЛОС», зарегистрированное в Тогучинском районе. Общество занимается производством хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения [7]. ООО «СПОРТКУЛЬТТОРГ» является прямым конкурентом Тогучинского райпо, т. к. его основной вид деятельности — розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами. Конкурентами являются и розничные сети: ООО «Мария-РА», ООО «Ярче», ООО «Пятерочка». Это несет бизнес-риски, связанные с непредвиденными убытками в случае снижения целевой аудитории Тогучинского райпо.

Для оценки *регуляторных факторов* аудитору в соответствии с МСА 315 рекомендуется рассмотреть принципы бухгалтерского учета, нормативную базу, которая регулирует отрасль, включая требования к раскрытию информации налогообложения, и другие факторы (рис. 2).



Рис. 2. Регуляторные факторы, обеспечивающие понимание бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица (составлено авторами по данным МСА 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения»)

В целях понимания деятельности нами использована информация об аудируемом лице, которая получена следующими способами:

- в ходе анализа результатов предыдущих проверок Тогучинского райпо, а также изучения приказов об учетной политике;
- при получении сведений в ходе переговоров с аппаратом управления, главным бухгалтером, работниками Тогучинского райпо.

В процессе понимания деятельности аудируемого лица установлено, что Тогучинское райпо находится на общей системе налогообложения, а также является плательщиком ЕНВД.

Выявлены зависимые лица у райпо. Согласно Налоговому кодексу РФ, зависимыми лицами являются «физические лица и (или) организации, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц». Анализ информации показал, что райпо — учредитель многих организаций. Доля Тогучинского райпо в уставном капитале других организаций составляет от 25 до 100 %. Данная информация поможет нам в обнаружении контролируемых сделок.

Тогучинское райпо активно участвует в госзакупках. Это позволяет обществу получить новые возможности в развитии бизнеса. Прежде всего речь идет о расширении рынка сбыта товаров и услуг, которыми владеет общество. Таким образом, увеличивается оборот финансовых средств. Кроме того, участие в госзакупках гарантирует солидную репутацию общества в лице будущих покупателей и заказчиков. Тогучинское райпо участвует в закупках по 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» в количестве 35 контрактов, заключенных с заказчиками. Сумма контрактов составила 4 340 тыс. руб. В качестве заказчика контрактов Тогучинское райпо не выступало.

Несмотря на положительные моменты, которые возникают у Тогучинского райпо при участии в госзакупках, существуют и риски. К ним относятся: возможность вступления в отношения с неплатежеспособным участником, уменьшение прибыли по поставке, мошенничество, нарушение сроков исполнения госзаказа, отказ от участия в торгах. Данные бизнес-риски вызваны следующим:

- неисполнение или ненадлежащее исполнение контракта со стороны заказчика;
- наличие большого количества участников в торгах, что влечет за собой снижение прибыли по поставке;
- допущение ошибки в ходе заполнения заявки на торги, что приведет к отказу в госзакупке.

Также в ходе изучения деятельности аудируемого лица необходимо рассмотреть *прочие внешние факторы*, к которым относят доступность финансирования, экономические условия, процентные ставки и др.

Одним из факторов, обеспечивающих понимание деятельности аудируемого лица, является *характер организации*. В ходе его изучения исследуется: структура собственности, операционная деятельность, структура организации и т. д. (рис. 1).

Управление Тогучинским райпо осуществляется общим собранием общества, советом и правлением Тогучинского райпо. В обществе создана многоуровневая линейная структура управления,

которая обеспечивает оперативность принятия и реализации решений, сокращает вероятность дублирования задач.

В ходе понимания деятельности аудируемого лица применяют аналитические процедуры, которые позволяют получить значительный объем информации для проведения проверки, сократить трудоемкость аудита, не снижая его качества. Аналитические процедуры направлены на выявление, анализ и оценку соотношений между финансово-экономическими показателями деятельности экономического субъекта [3]. Аналитические процедуры могут включать как финансовую, так и нефинансовую информацию. Например, для районного потребительского общества будет актуальным оценить соотношение между объемом продаж и размерами торговых площадей.

Для оценки соблюдения принципа непрерывности деятельности аудируемого лица аудитор исследует ключевые показатели деятельности организации и проводит анализ финансовых результатов, изучает бюджет и прогнозы отклонений. Анализ показателей отчета о прибылях и убытках показал снижение выручки по отношению к 2017 г.: в 2018 г. на 2 746 тыс. руб. (3,4 %), в 2019 г. на 760 тыс. руб. (0,9 %). Однако доля валовой прибыли в выручке Тогучинского райпо показала значительный рост: в 2017 г. — 23,0 %, 2018 г. — 23,4 %, 2019 г. — 24,7 %. При этом отмечается снижение себестоимости продукции за этот же период. В 2018 г. себестоимость снизилась на 1 766 тыс. руб. (2,9 %), в 2019 г. — на 471 тыс. руб. (0,7 %), что свидетельствует о снижении расходов и увеличении отпускных цен на продукцию общества.

Основными заказчиками Тогучинского райпо являются ГБУЗ НСО «Тогучинская ЦБР» и МУП Тогучинского района Тогучинское АТП [11]. Предметом договоров выступают услуги по сдаче в аренду (внаем) жилого недвижимого имущества, а также оказание услуг по обеспечению тепловой энергией [12]. Бизнес-риски, связанные с заказчиками, также существуют:

- долгая обратная связь;
- быстрая смена задач, которая может повлечь за собой смену сроков заказа;
- заказчик уклоняется от уплаты заказа, его приема или не принимает акта выполненных работ.

В результате возникновения рисков Тогучинское райпо может получить: снижение прибыли, увеличение запасов продукции, которая не имеет спроса у других заказчиков, сокращение рынка сбыта.

Глубже понять виды операций и раскрыть информацию, которая ожидается в финансовой отчетности, позволяет учетная политика. Экспертиза содержания учетной политики дает возможность ознакомиться с порядком организации ведения бухгалтерского учета в райпо. Важность данной процедуры обусловлена положениями МСА 705 (пересмотренный) «Модифицированное мнение в аудиторском заключении», поскольку несоответствие учетной политики применяемой концепции подготовки финансовой отчетности и ненадлежащий характер выбранной учетной политики может послужить причиной вынесения аудитором модифицированного мнения в результате возникновения рисков существенного искажения бухгалтерской отчетности [4]. Понимание выбора и применения организацией учетной политики может включать рассмотрение следующих вопросов:

- методы, используемые организацией для учета существенных и необычных операций;
- влияние существенных положений учетной политики в спорных или новых областях, в которых недостаточно официальных рекомендаций или отсутствует консенсус;
- изменения в учетной политике организации;
- стандарты финансовой отчетности, законы и нормативные акты, которые являются новыми для организации, а также то, когда и каким образом организация применит эти требования [2].

Результаты экспертизы учетной политики показали ее соответствие целям Тогучинского райпо. Установлено, что для повышения качества системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета в Тогучинском райпо в отдельном разделе учетной политики закреплены сроки сдачи документов. Данный контроль способствует своевременному и полному отражению информации на счетах бухгалтерского учета.

Бухгалтерская отчетность райпо формируется с учетом действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности. Это позволяет учетно-аналитическим работникам райпо

вести бухгалтерский учет достоверно и полно, оперативно, снижая вероятность возникновения ошибки в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

Информацию о деятельности потребительского общества обобщаем и оформляем в рабочем аудиторском документе. Данный документ разработан с учетом рекомендаций, представленных в МСА 230 «Аудиторская документация» (табл.) [1].

Рабочий аудиторский документ «Понимание деятельности аудируемого лица»

№ п/п	Показатель	Содержание
1	2	3
1	Полное наименование	Тогучинское районное потребительское общество
2	Сокращенное наименование	Тогучинское райпо
3	Форма собственности	Потребительское общество
4	Организационно-правовая форма	Частное учреждение
5	Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства	С 10.09.2016 года числится как малое предприятие
6	Председатель правления	Галанова Татьяна Александровна
7	Председатель совета	Тур Юрий Владимирович
8	Главный бухгалтер	Шаврукова Людмила Нурахматовна
9	Основные виды деятельности по ОКВЭД	47 – Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами
10	Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД	45.1 – Торговля автотранспортными средствами
		45.20.2 – Техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств
		52.10 – Деятельность по складированию и хранению
		52.24 – Транспортная обработка грузов
11	Адрес регистрации юридического лица	633 454, Новосибирская область, Тогучинский район, г. Тогучин, ул. Дзержинского, 10
12	Учредитель следующих организаций	С 13.04.2018 г. ООО «ВИТАФАРМ» Тогучинского райпо
		С 11.04.2018 г. Тогучинское ПО «Универсам»
		С 11.04.2018 г. Тогучинское ПО «Общественное питание»
		С 09.04.2018 г. Тогучинское ПО «Горторг»

Окончание табл.

1	2	3
		С 23.03.2017 г. НКО ПОВС «Кооперативное единство»
		18.02.2017 г. ООО «Мирновское «Тогучинского райпо»
		09.12.2016 г. ООО «Завьяловское Тогучинского райпо»
		С 16.11.2016 г. ООО «Хлебокомбинат Тогучинского райпо»
		С 26.08.2016 г. ООО «Горторг» Тогучинского райпо
13	Выручка	2019 г. — 81 712 тыс. руб.; 2018 г. — 79 726 тыс. руб.; 2017 г. — 82 472 тыс. руб.
14	Себестоимость продаж	2019 г. — 61 531 тыс. руб.; 2018 г. — 61 060 тыс. руб.; 2017 г. — 62 826 тыс. руб.
15	Валовая прибыль	2019 г. — 20 181 тыс. руб.; 2018 г. — 18 666 тыс. руб.; 2017 г. — 19 646 тыс. руб.
16	Дополнительные сведения	В реестре недобросовестных поставщиков не числится [6]

Таким образом, рассмотрены факторы, обеспечивающие понимание деятельности аудируемого лица: отраслевые особенности деятельности потребительского общества; структура организации; проведен анализ и оценка финансовых результатов. А также оценены бизнес-риски, существующие в организации, которые могут исказить понимание бухгалтерской (финансовой) отчетности; изучена учетная политика. Это позволит эффективно оценить риски существенных искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности в ходе проведения аудиторской проверки.

Список литературы

1. Международный стандарт аудита 230 «Аудиторская документация» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н).
2. Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н).
3. Международный стандарт аудита 520 «Аналитические процедуры» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н).

4. Международный стандарт аудита 705 (пересмотренный) «Модифицированное мнение в аудиторском заключении» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н).
5. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации: ФЗ № 3085–1 от 19.06.1992 (ред. 02.07.2013).
6. Центросоюз Российской Федерации. — URL: <https://rus.coop/ru/cooperation/>.
7. Rusprofile.ru. — URL: <https://www.rusprofile.ru/id/1908342>.
8. Реестр недобросовестных поставщиков. — URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/search/results.html>.
9. Единый государственный реестр юридических лиц. — URL: <https://egrul.nalog.ru/index.html>.
10. Rusprofile.ru. — URL: <https://www.rusprofile.ru/id/789535>.
11. Сетевое издание Synapse. — URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/organization/1025404576537-ooo-hlebokombinat-toguchinskogo-rajpo/top-zakazchikov>.
12. Бизнес-справочник «7m». — URL: <https://sevem.pro/company/%D1%82%D0%BE%D0%B3%D1%83%D1%87%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BF%D0%BE-1025404576306?view=contracts&fz=44>.

ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СРЕДЫ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

А. В. Комарова, канд. экон. наук.

Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН,
г. Новосибирск, Россия

В работе проанализированы основные специфические налоги нефтегазового комплекса России и направления их реформирования. Выявлены основные проблемы и противоречия существующей системы налогообложения отрасли.

Ключевые слова: налог, налоговая льгота, НДС, НДПИ, НДД, нефтегазовая компания.

Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект XI.170. 1.1. «Инновационные и экологические аспекты структурной трансформации...» № АААА-А17-117 022 250 127-8.

В последние десятилетия ведется активное реформирование налогообложения нефтегазового сектора, включающее корректировку существующих налогов и введение новых с целью стимулирования добычи запасов трудноизвлекаемой нефти, расположенных в труднодоступных регионах [1, 2]. Несмотря на это, нефтегазовые доходы государства демонстрируют крайне нестабильную динамику, при этом не происходит планируемого увеличения объемов добычи и прироста запасов нефти по целевым направлениям стимулирования (рис. 1).



Рис. 1. Нефтегазовые доходы в федеральном бюджете РФ

Однако высокая зависимость всех видов нефтегазовых доходов от колебаний цены на нефть, а также постоянно изменяющиеся формулы расчетов, увеличивающееся количество поправочных коэффициентов способствуют нестабильности уровня поступления доходов и, как следствие, одной из причин дефицита бюджета.

Эффективная реализация стимулирующей функции налогообложения приобретает все большую значимость на фоне современных тенденций в нефтегазовой сфере. Основные направления изменения минерально-сырьевой базы нефти в России включают: ухудшение качества нефти, уменьшение среднего размера месторождения, рост доли нетрадиционных запасов, изменение географии добычи со смещением в труднодоступные регионы с тяжелыми природно-климатическими условиями. Все перечисленные тенденции подразумевают повышение как капитальных, так и операционных затрат компаний-недропользователей (рис. 2). При этом высокая волатильность цен на нефть, нестабильность курса рубля, межтопливная конкуренция, а также ряд политических и геополитических факторов (санкции, межстрановая и межрегиональная конкуренция) накладывают дополнительные ограничения на эффективность реализации проектов и повышают риски для инвесторов [3, 4].



Рис. 2. Динамика объема добычи льготной нефти в общем составе

С 2007 г. на регулярной основе изменяется формула налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), причем в эволюционной форме — путем добавления новых коэффициентов. Одновременно

по средствам налогового маневра начиная с 2013 г. происходило регулирование работы отрасли — изменение экспортных пошлин.

Данные действия получили противоречивые оценки экспертов.

В 2019 г. был введен принципиально новый налог на дополнительный доход (НДД) для отдельных регионов и проектов в нефтегазовой сфере (ФЗ от 19.07.2018 № 199-ФЗ). При этом его действие было признано неэффективным по итогам первого года действия, и правительством планируется вносить корректировки в основные элементы налога.

Также в начале 2020 г. был утвержден законопроект № 895 543–7 «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части стимулирования поиска и оценки месторождений углеводородного сырья, разведки и добычи углеводородного сырья на отдельных территориях Арктической зоны Российской Федерации)», который вносит принципиально новые формы расчетов и вычетов для отдельных территорий страны.

Одновременное и суммарное изъятие разной комбинации НДС, НДД, экспортной пошлины, акцизов обладает неочевидным эффектом для разных групп недропользователей в зависимости от региона, размера месторождения, качества добываемой нефти, а также при условии меняющейся рыночной ситуации [4, 5].

Исследуемый вопрос можно рассмотреть с точки зрения балансирования налоговых доходов, получаемых от отрасли, и налоговых расходов, определяемых уровнем льгот и вычетов для недропользователей. Данный аспект научной значимости напрямую связан с фундаментальным вопросом об уровне вмешательства государства в экономику в целом, и в работу рыночного механизма в отдельных отраслях в частности. До сих пор в научном сообществе нет единого ответа на этот вопрос. В связи с этим необходимо исследование условий, ограничений и факторов, влияющих на выбор направлений фискальной политики [6, 7].

Также, с точки зрения научной значимости, важным является более глубокое изучение сути налогов на добывающие отрасли в целом и нефтегазовую в частности, учитывая последние структурные сдвиги в экономике России и мира. Дополнительное изъятие

налогов в данных отраслях связано с формированием природной (ресурсной) ренты. Спецификация прав собственности на природные и связанные с ними земельные ресурсы в форме владения в большинстве стран законодательно утверждена в пользу государства. Однако вопрос формы передачи прав пользования нефтегазовыми ресурсами может быть решен несколькими разными способами, которые в первую очередь ассоциируются с налоговыми режимами. Таким образом, компании, являющиеся недропользователями, обязаны отчуждать часть доходов владельцу ресурсов, хотя до сих пор остается открытым вопрос о наиболее подходящей форме, уровне, временном промежутке изъятия данных доходов.

Список литературы

1. Алексеев А. В., Кузнецова Н. Н. Инвестиционная динамика как фактор трансформации российской экономики // Вестник Российской академии наук. — 2019. — Т. 89. — № 10. — С. 981–992.
2. Комарова А. В., Немов В. Ю. Развитие системы налогообложения нефтегазового комплекса России // Актуальные проблемы геологии нефти и газа Сибири. — 2019. — С. 64–67.
3. Чукарева С. Б., Комарова А. В. Анализ влияния налоговых льгот по НДС на добычу нефти в Восточной Сибири // Трофимуксовские чтения-2019. — 2019. — С. 372–375.
4. Копцева П. И., Комарова А. В. Льготы в системе налогообложения нефтяной отрасли // Интерэкспо Гео-Сибирь. — 2019. — Т. 2. — № 5.
5. Филимонова И. В. Устойчивые тенденции и закономерности развития налогообложения нефтегазового комплекса России // Недропользование: XXI век. — 2016. — № 5. — С. 34–47.
6. Комзолов А. А. Инструменты анализа эффективности налоговой политики в нефтегазовом комплексе // Налоги и налогообложение. — 2019. — № 9. — С. 26–32.
7. Александрова А. И., Закревская А. В., Соколицын А. С. Анализ экономики нефтегазового сектора в РФ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». — 2019. — № 2.

ПРОБЛЕМЫ ПРИЗНАНИЯ ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

А. С. Кротова, обучающийся

Научный руководитель И. В. Куликова, канд. экон. наук, доцент

Алтайский филиал РАНХиГС,

г. Барнаул, Россия

В статье рассмотрена сущность основных видов цифровых финансовых активов, а также особенности определения их правового статуса. Проанализирован вопрос порядка учета и налогообложения криптовалюты.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, цифровизация, цифровые технологии, цифровая экономика, цифровые финансовые активы, криптовалюта, токен.

В настоящее время стремительное развитие сферы цифровых технологий существенно меняет сложившийся экономический уклад, в том числе и систему бухгалтерского учета. В связи с этим приобрел актуальность вопрос учета и отражения цифровых финансовых активов (ЦФА) в отчетности организаций.

В первую очередь это обусловлено появлением и быстрым распространением новых форм цифровых активов, вследствие чего расширяется круг объектов бухгалтерской отчетности. Во-вторых, это связано с тем, что система бухгалтерского учета остро нуждается в модернизации по причине долгой стагнации в методологическом развитии. Отражения ЦФА в отчетности потребует не только дополнения существующих методик, но и формирования совершенно новых принципов идентификации и систематизации новых объектов учета, выявления критериев их признания.

Можно выделить определенные проблемы признания ЦФА в бухгалтерском учете:

1. Несформированное законодательное регулирование новейших цифровых инструментов, а также отсутствие специализированных документов, освещающих порядок их учета.

Несмотря на рекомендации, выпущенные в июне 2019 года Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (IFRIC), учет криптовалют по МСФО все так же вызывает ряд

вопросов. Отмечается, что данный документ отражает только мнение IFRIC и не является правилом для стран [4].

Законопроект «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте» вступает в силу в Российской Федерации только с 1 января 2021 года. Данный закон вводит понятия ЦФА и цифровой валюты, определяет права и обязанности владельцев цифровых активов [3]. По мнению экспертов, в законопроекте содержится целый ряд пробелов, обусловленных отсутствием определения правового статуса криптовалюты. Кроме того, законопроект предполагает регулирование не всех видов ЦФА. За пределами регулирования данного закона остаются *токены* и *стейблкоины*, не удостоверяющие права на какой-либо из объектов.

2. Сложности определения правового статуса ЦФА.

Под криптовалютой понимается вид ЦФА, эмиссия которого происходит в сети Интернет и называется *майнингом*, а принципы основаны на криптографии. Система базируется на технологии блокчейн (*Blockchain*), с помощью чего данные хранятся распределенно.

В отличие от электронных денег, у криптовалюты отсутствует физическое выражение, она более надежна от подделок и взлома, имеет неустойчивый рыночный курс, ее эмиссия и перевод не могут контролироваться правительствами стран, не имеет комиссии за ее переводы между отдельными странами. Таким образом, внешнее вмешательство в работу данного цифрового актива не является возможным.

Наиболее популярные виды криптовалют — биткоин (*Bitcoin*) и эфириум (*Ethereum*). Согласно данным рейтинга *Coinmarketcap*, совокупная капитализация этих криптовалют составляет более 240 млрд долл., при этом доля рынка составляет 70 % от общей стоимости всех криптовалют (рис.) [6].

Текущая рыночная капитализация и цены криптовалют, долл.

#	Name	Market Cap	Price	Change(24h)	Volume(24h)	Circulating Supply	Price Graph(7d)
1	Bitcoin BTC	\$201,497,657,670	\$10,890.64	+ 2.25%	\$45,197,366,055 4,149,194 BTC	18,501,918 BTC	
2	Ethereum ETH	\$40,542,183,976	\$359.48	+ 2.12%	\$12,450,507,480 34,635,119 ETH	112,781,217 ETH	
3	Tether USDТ	\$15,411,299,164	\$1.00	+ 0.07%	\$38,127,719,967 38,070,423,544 USDТ	15,388,139,837 USDТ	
4	XRP XRP	\$11,030,271,948	\$0.244568	+ 2.18%	\$1,489,564,358 6,090,097,056 XRP	45,097,364,449 XRP	
5	Bitcoin Cash BCH	\$4,280,217,002	\$230.99	+ 5.72%	\$1,699,477,026 7,357,362 BCH	18,529,881 BCH	

Токен — это вид ЦФА, выпущенный организацией в системе блокчейн с целью привлечения финансирования. Физически он существует как запись в регистре, распределенная в блокчейн-цепочке.

Главным отличием токена от криптовалюты является то, что токен используется на внутреннем рынке определенного проекта, а криптовалюта обращается во внешнем. Главная функция криптовалюты — покупательная, в отличие от токена, у которого функции зависят от проекта.

Несмотря на то, что ЦФА легализованы не всеми странами мира, покупка криптовалюты и расчеты с ее помощью уже действуют в нашей экономике, а значит, подлежат учету.

3. Сложность трактовки криптовалюты в качестве объекта учета.

В настоящее время юридический статус ЦФА законодательством РФ не определен, поэтому существует множество мнений о статусе — в качестве какого объекта учета следует трактовать криптовалюту (табл. 1). Кроме того, учет криптовалюты должен определяться в зависимости от конкретных операций, которые с ними производятся.

Таблица 1

Трактовка криптовалюты в качестве объекта учета

Вид актива	Комментарий
1	2
Денежные средства и их эквиваленты	Криптовалюты не могут являться денежными средствами, поскольку имеют высокую изменчивость своей цены, не имеют физической формы и не обеспечиваются странами. В их основе заложена дефляционная модель, что выражается в ограниченности их эмиссии. Нельзя отнести к денежным эквивалентам, поскольку заранее определить будущую стоимость криптовалюты не представляется возможным

1	2
Иной финансовый актив	Криптовалюта не является финансовым инструментом, поскольку отсутствует определенный договор, на основании которого признается финансовый актив. Таким образом, криптовалюты не дают держателю прав на получение в будущем финансовых активов
Нематериальные активы (НМА)	Комитет IFRIC признает криптовалюту НМА, т. к. она не обладает физической формой и является немонетарным активом. Несмотря на это, операции с криптовалютой соответствуют не всем критериям НМА. Высокая степень ликвидности криптовалюты идет вразрез трактовке НМА как долгосрочных вложений. Криптовалюта может учитываться как НМА, только если она не предназначена для продажи. Существует проблема того, что невозможно надежно оценить затраты на разработку НМА, т. к. невозможно соотносить все затраты с конкретной выручкой
Запасы	Для держателей криптовалюты, предназначенной для получения прибыли от последующей ее продажи, криптовалюта учитывается по определению запасов

События, происходящие в сфере операций с криптовалютами в зарубежных странах, могут послужить опытом для определения правового статуса криптовалюты и порядка ее учета в России.

Согласно данным исследования, проведенного образовательным проектом «Летучий университет», самой благоприятной юрисдикцией для криптовалютных проектов среди других стран является Эстония [7]. Также в пятерку лидеров входят Австралия, Сингапур, Великобритания и Япония (табл. 2).

Таблица 2

Зарубежный опыт определения правового статуса криптовалюты

Страна	Правовой статус криптовалюты
Эстония	Альтернативное средство платежа
Австралия	Имущество
Сингапур	Финансовый актив
Великобритания	«Частные деньги»
Япония	Имущество

Так как на данный момент в России не осуществляется криптовалютное регулирование, правовой статус криптовалюты не определен. Суды РФ признают криптовалюту «иным имуществом».

Деятельность в сфере майнинга в РФ напрямую не урегулирована, российское законодательство отдельно не выделяет такой вид деятельности.

4. Порядок налогообложения операций с криптовалютами.

Процесс уплаты налогов от операций с криптовалютой в РФ и в мире до сих пор остается неопределенным.

Основными моделями налогообложения криптовалюты в мире являются: налогообложение доходов, налогообложение прибыли, налогообложение прироста капитала. Определение налогообложения криптовалюты зависит от того, каким правовым статусом она обладает.

Министерством финансов РФ предложено физическому лицу уплачивать налог по операциям с криптовалютами как разницу между доходами от продажи и расходами на покупку данного вида ЦФА. При этом налогоплательщики должны сами декларировать свои доходы. Если считать криптовалюты иными финансовыми инструментами (имущественными правами), то их оборот не должен облагаться НДС. Попытки урегулировать налогообложение криптовалют ведутся в большинстве стран по всему миру. Страны стремятся встроить ЦФА в действующие системы налогообложения.

Вывод на основании вышесказанного: основная проблема существования криптовалюты заключается в ее легализации, управлении и регулировании ее обращения.

Для решения существующих проблем признания цифровых финансовых активов в бухгалтерском учете в России следует систематизировать сферу операций с криптовалютой, применяя комплексное законодательное регулирование. Для этого следует дополнить существующий законопроект «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте», обозначив правовой статус ЦФА, и криптовалюты в частности. Ни один из стандартов МСФО не может быть однозначно расценен как применимый к учету криптовалюты. На данный момент этот вопрос остается актуальным и является предметом исследований экономистов и IT-специалистов, результаты которых позволяют определить характер регулирования криптовалют в будущем.

Список литературы

1. Пожарицкая И. М. Проблемы идентификации и признания цифровых финансовых активов в учете // Учет. Анализ. Аудит. — 2018. — № 6. — С. 61–66.
2. Якименко Д. В. Обзор проекта ФЗ «О цифровых финансовых активах» // БГЖ. — 2019. — № 2 (27). — С. 194–196.
3. О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: ФЗ от 31.07.2020 № 259-ФЗ.
4. IFRIC Update June 2019 // IFRS [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.ifrs.org> (дата обращения: 30.09.2020).
5. IFRS // Финансовый учет [Электронный ресурс]. — URL: <https://fin-accounting.ru> (дата обращения: 30.09.2020).
6. Today's Cryptocurrency Prices by Market Cap // CoinMarketCap [Электронный ресурс]. — URL: <https://coinmarketcap.com> (дата обращения: 30.09.2020).
7. Doing Crypto Index: первый проект FlyUni Labs // Лятучы ўніверсітэт [Электронный ресурс]. — URL: <https://fly-uni.org> (дата обращения: 30.09.2020).

СОВРЕМЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ТЕОРИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

М. А. Латынцева, ассистент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены источники теории бухгалтерского учета. Приведены примеры современных источников информации о бухгалтерском учете: видеоблоги, информационные сайты. Рекомендованы классические учебники и учебные пособия.

Ключевые слова: теория бухгалтерского учета, видеоблоги, информационные сайты, учебники и учебные пособия.

Основными направлениями развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации являются повышение качества и полноты информации о деятельности организации и ее имуществе, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, и обеспечение гарантированного доступа к ней всем заинтересованным пользователям [1]. Каждый год Министерство финансов России дополняет и совершенствует требования к бухгалтерскому учету, в том числе для их сближения с МСФО. Все требования и рекомендации Минфина необходимо выполнять на практике. В бухгалтерском учете, как и везде, практика должна быть неразрывно связана с теорией. Но очень часто в бухгалтерском учете под теорией понимают то, что изучают в курсе дисциплины «Бухгалтерский учет»: историю бухгалтерского учета, предмет, метод, элементы метода, историю бухгалтерского учета. На практике же этому не придают особого значения. Бухгалтер, возможно даже не имеющий профильного образования, просто технически выполняет свою работу, используя те же методы, не задумываясь о теории. При этом он может обращаться за недостающей теоретической информацией к форумам, блогам, консультационно-правовым системам, различным информационным сайтам.

Редко кто из практикующих бухгалтеров для формирования своего понимания об учете будет читать классические учебники, учебные

пособия и научные статьи. К. Ю. Цыганков пишет: «Одна из проблем учетной мысли — отсутствие единства по вопросу о порядке изложения теории бухгалтерского учета» [2]. Со временем эта проблема не решается, а только усугубляется появлением современных источников информации (форумов, блогов, консультационно-правовых систем и т. д.). Но пренебрегать ими не следует. Наоборот, их нужно активно использовать при изучении бухгалтерского учета как уже практикующими бухгалтерами, так и будущими специалистами. В связи с переходом на удаленную работу или дистанционное обучение (полностью или частично) электронные ресурсы стали еще более актуальны.

Сайтом «Система Главбух» был подготовлен рейтинг наиболее востребованных бухгалтерских видеоблогов. В табл. 1 представлены их названия и потенциальные пользователи.

Таблица 1

Рейтинг наиболее востребованных бухгалтерских видеоблогов*

Название видеоблога	Кому будет полезен
<i>1</i>	<i>2</i>
Анна Соколова	Всем бухгалтерам; ведущим управленческий учет; студентам. Анна рассказывает, как легализовать бизнес, выбрать налоговый режим, как вернуть предоплату по налогам и т. д.
ГлавБлог	Любому бухгалтеру, студентам. Ведущие в неформальной обстановке с юмором рассказывают о налогах и учете, делятся бухгалтерскими новостями, помогают в решении практических задач
Налоги и бухучет с Анной Туровец	Любому бухгалтеру, студентам. Ведущая рассказывает о проводках, налогах, видах учета, общении с ИФНС
Бухгалтерия: перезагрузка	Любому бухгалтеру, студентам. Автор блога и эксперт в области налогообложения Марат Самитов рассказывает все: от азов бухгалтерского учета до налогового планирования. Много отраслевых особенностей учета
Учет без забот — Ольга Шулова	Всем бухгалтерам и студентам, работающим в ИС. Ольга дает наглядную видеoinструкцию, где разбирает практические ситуации
Клуб бухгалтера АЗБУХА	Любому бухгалтеру, студентам. Блог о зарплате и кадрах, НДС, теории учета, ККТ, специальных налоговых режимах
Умный бухучет с Ларисой Магафуровой	Любому бухгалтеру, студентам. Лариса рассказывает о тонкостях налогового планирования, как вести учет доходов и расходов
STEREO ACCOUNTING	Любому бухгалтеру, студентам. Блог о федеральных и международных стандартах учета

1	2
Бухучет простыми словами	Начинающим бухгалтерам, студентам. На канале размещены реальные лекции Ирины Грасмик, преподавателя Тульского экономического колледжа
INFLEXIO RU	Бухгалтерам крупных компаний. В лекциях много информации для работающих по МСФО, готовящихся к повышению квалификации по международным программам ACCA, CIMA

*Составлено автором на основании данных сайта «Система Главбух» [3].

Данные видеоблоги можно использовать как профессиональным бухгалтерам, так и студентам при изучении бухгалтерского учета.

Точкой соприкосновения теории и практики бухгалтерского учета можно назвать нормативно-правовое законодательство. Бухгалтеры, студенты, преподаватели экономических дисциплин обращаются к таким консультационно-правовым системам, как «Консультант-Плюс», «Гарант», «Кодекс». Системы сдачи отчетности «Контур», «Сбис» также адаптируют свои сервисы для консультаций, предоставления актуальной информации и изменений в законодательстве. Кроме того, существует множество сайтов, объединяющих в себе консультационно-правовую систему, форумы, информационные системы, где проводят онлайн-семинары и конференции. На рис. представлены популярные информационные бухгалтерские сайты.

Полезные интернет-ресурсы для бухгалтера



Особый источник информации по теории бухгалтерского учета представляют собой научные статьи. Согласно ФЗ от 29.12.2012 № 273-ФЗ

«Об образовании в Российской Федерации», в организациях, осуществляющих образовательную деятельность по реализации образовательных программ высшего образования и дополнительных профессиональных программ, предусматриваются должности педагогических работников и научных работников, которые относятся к научно-педагогическим работникам [3]. Кроме того, локальные нормативные акты учебных заведений содержат пункты об обязанности всего педагогического состава вести научно-исследовательскую деятельность. Это приводит к большому количеству научных и научно-практических статей. Каждая статья должна иметь научную новизну. Следовательно, каждый выражает свое особое видение того или иного вопроса.

Чтобы ориентироваться в таком многообразии источников информации, рекомендуем сначала обратиться к классическим учебникам по истории и теории бухгалтерского учета. В табл. 2 приведены некоторые авторы и их работы.

Таблица 2

Учебники и учебные пособия по бухгалтерскому учету

Автор	Наименование учебника/ учебного пособия
Цыганков Ким Юрьевич	История учетной мысли
	Основы бухгалтерского учета (краткие)
Бурлуцкая Татьяна Петровна	Бухгалтерский учет для начинающих. Теория и практика
Плотников Виктор Сергеевич, Плотникова Олеся Владимировна	Концепции теории бухгалтерского учета
Соколов Ярослав Вячеславович	Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни
	История бухгалтерского учета
Касьянова Галина Юрьевна	Бухгалтерский учет: просто о сложном
	Главная книга бухгалтера
Малькова Татьяна Николаевна	Древняя бухгалтерия: какой она была?

Рекомендованные учебники и учебные пособия могут использоваться как в процессе обучения студентов экономических специальностей в учебных заведениях, так и для самостоятельного изучения теории бухгалтерского учета.

С развитием технологий и накоплением знаний появляются новые источники информации. Тема бухгалтерского учета не исключение. Современным профессиональным бухгалтерам и будущим специалистам не следует пренебрегать как классическими источниками информации (книги, учебники, учебные пособия, нормативно-правовые акты), так появившимися относительно недавно (видеоблоги, информационные сайты, онлайн-курсы, онлайн-консультанты).

Список литературы

1. Об одобрении концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: приказ Минфина РФ от 01.07.2004 № 180.
2. Цыганков К. Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета [Электронный ресурс]. — URL: <http://accountology.ucoz.ru/search/> (дата обращения: 17.09.20).
3. Об образовании в Российской Федерации: ФЗ от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 31.07.2020).
4. Сайт «Система Главбух» [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.1gl.ru/> (дата обращения: 17.09.20).
5. Сайт «Klerk.ru» [Электронный ресурс]. — URL: www.klerk.ru/buh (дата обращения: 17.09.20).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. Н. Лищук, канд. экон. наук, доцент

Ю. Ю. Криворучко, обучающийся

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье раскрывается применение методов экономического анализа при осуществлении оценки непрерывности деятельности организации в ходе проведения аудиторской проверки. Авторами рассмотрены различные методики с использованием методов экономического анализа, дана оценка их содержания и сделаны выводы о возможности применения для целей оценки непрерывности деятельности.

Ключевые слова: непрерывность деятельности, аналитические процедуры, аудит, экономический анализ, методы.

Динамические изменения внешней среды в 2020 году оказали неблагоприятное влияние на функционирование предприятий. Вынужденная изоляция и действие ограничительных мер, обусловленных пандемией, привели к снижению предпринимательской, инвестиционной активности бизнеса, а также покупательской способности населения из-за падения доходов. В сложившихся условиях каждое предприятие нуждается в объективной оценке собственного финансового состояния.

Оценка непрерывности деятельности организации выступает одним из направлений современных методик аудита. Данные методики сочетают в себе применение процедур проверки по существу и аналитические процедуры и позволяют на основе собранных доказательств оценить не только достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности, но и соблюдение основополагающего принципа непрерывности деятельности [4].

Достаточная осведомленность о деятельности экономического субъекта позволяет изучить воздействующие на бизнес клиента внешние и внутренние факторы и служит основой для выявления критических областей проверки.

Сомнения в непрерывности деятельности организации могут возникнуть уже на этапе аналитических процедур, включающих в себя: оценку финансового состояния, анализ финансовой устойчивости; оценку ликвидности и платежеспособности; анализ рентабельности и финансовых результатов, а также выявление «больных» статей отчетности и прочей информации, свидетельствующей о трудностях в финансировании и (или) ведении хозяйственной деятельности [4].

Актуальность данной темы исследования обусловлена тем, что система аналитических показателей для целей проверки непрерывности деятельности не регламентирована и нуждается в дальнейшем изучении.

Согласно МСА 570 «Непрерывность деятельности», принцип непрерывности деятельности предполагает, что предприятие осуществляет свою деятельность непрерывно и будет продолжать осуществлять свою деятельность в обозримом будущем [1].

Изучение экономической литературы показало, что исследованиям вопросов оценки непрерывности деятельности посвящены работы отечественных ученых С. Ю. Артеменко и Ю. А. Мишуркиной [2], Д. А. Ендовицкого и К. П. Агуповой [3], Т. А. Мартыновой и К. Р. Наниз [5], Т. Ю. Новиковой и А. А. Костровой [6] и др. Рассмотрим некоторые из них более подробно.

Т. Ю. Новикова и А. А. Кострова предлагают последовательность обнаружения признаков непрерывности деятельности с использованием аналитических процедур, которые позволят выявить указанные признаки на соответствующем этапе аудиторской проверки (табл. 1).

Таким образом, в предлагаемой Т. Ю. Новиковой и А. А. Костровой методике оценки непрерывности деятельности акцент сделан на сравнительный и коэффициентный экономический анализ, результаты хозяйственной деятельности, производственные ресурсы, на применение комплексной модели темпа устойчивого роста. По мнению авторов, данные показатели помогут обнаружить изучаемые признаки и оказать влияние на форму аудиторского заключения [6].

Д. А. Ендовицкий и К. П. Агупова предлагают анализировать соблюдение принципа непрерывности деятельности путем определения количественных и качественных признаков с последующей оценкой существенности их влияния на деятельность организации.

При этом к количественным авторы относят финансовые и ряд производственных признаков, а качественные определяют на основе профессионального суждения [3] (табл. 2).

Таблица 1

Использование методов экономического анализа по методике Т. Ю. Новиковой и А. А. Костровой [6]

Этап	Аудиторские процедуры
Планирование	1. Применение критериев «положительного баланса»: <ul style="list-style-type: none"> — имущество по сравнению с предыдущим годом увеличилось; — денежные средства и их эквиваленты по итогам отчетного года увеличились; — собственный капитал превышает заемный; — доля кредиторской задолженности незначительна и в динамике снижается. 2. Определение текущей и перспективной платежеспособности: <ul style="list-style-type: none"> — расчет коэффициента текущей ликвидности; — расчет коэффициента обеспеченности собственными средствами; — расчет коэффициента утраты (восстановления) платежеспособности 3. Сравнение величины уставного капитала и чистых активов
Аудиторская проверка финансовой отчетности	1. Углубленная оценка платежеспособности: <ul style="list-style-type: none"> — расчет коэффициента абсолютной ликвидности ($K \geq 0,2$); — расчет коэффициента быстрой ликвидности ($K \geq 0,7$); — расчет коэффициента общей ликвидности ($K \geq 2$). 2. Оценка финансовой устойчивости: <ul style="list-style-type: none"> — расчет коэффициента соотношения заемных и собственных средств ($K < 1$); — расчет коэффициента автономии ($K = 0,5$); — расчет коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными средствами ($K \geq 0,1$). 3. Оценка деловой активности: <ul style="list-style-type: none"> — расчет коэффициентов оборачиваемости. 4. Оценка эффективности деятельности: <ul style="list-style-type: none"> — расчет рентабельности продаж; — расчет рентабельности активов; — расчет рентабельности собственного капитала. Значения должны быть положительными и расти 5. Оценка проблем с трудовыми ресурсами или дефицит значимых средств производства: <ul style="list-style-type: none"> — расчет коэффициента текучести кадров; — расчет коэффициента годности основных средств
Заключительный этап	Комплексная оценка полученных результатов, включая оценку вероятности банкротства (с применением комплексных моделей оценки финансовой ситуации на предприятии; методик, имеющих прогнозный характер)

Таблица 2

**Использование методов экономического анализа
по методике Д. А. Ендовицкого и К. П. Агуновой [3]**

Финансовые признаки	Аналитические процедуры
Величина чистых активов отрицательна или меньше величины уставного капитала	чистые активы \leq уставный капитал \leq минимальный размер уставного капитала
Заемные средства при реальном отсутствии перспективы возврата	– расчет степени платежеспособности; – расчет коэффициента задолженности по займам и кредитам
Трудности с соблюдением условий договора о займе	
Убытки от основной деятельности организации	сравнение показателей прибыли (убытка) от продаж за отчетный и предшествующий период
Отсутствие способности погасить кредиторскую задолженность в срок	– расчет коэффициента задолженности другим предприятиям; – расчет коэффициента задолженности бюджету
Задолженность по выплате дивидендов или ее прекращение	расчет коэффициента внутреннего долга
Отсутствие способности обеспечить финансирование развития	расчет коэффициента инвестиционной активности
Существенное отклонение значений основных показателей финансово-хозяйственной деятельности от нормальных значений	– расчет коэффициента абсолютной ликвидности; – расчет коэффициента текущей ликвидности; – расчет коэффициента покрытия текущих обязательств оборотными активами;
Признаки банкротства	– расчет коэффициента обеспеченности собственными средствами; – расчет коэффициента автономии; – расчет коэффициента обеспеченности оборотными активами; – расчет рентабельности оборотного капитала; – расчет рентабельности продаж

Авторы считают, что систематизация показателей, при которой для оценки каждого финансового признака несоблюдения принципа непрерывности деятельности рассчитываются соответствующие коэффициенты, позволит оценить рассматриваемый принцип с большей степенью уверенности.

Следует отметить, что рассмотренные выше методики предполагают в большей степени изучение и оценку финансовых признаков, вызывающих значительные сомнения в способности организации продолжать свою деятельность. Такие методики, на наш взгляд, имеют ограниченный характер. В свою очередь, комплексный подход

к оценке соблюдения непрерывности деятельности продемонстрирован шире в МСА 570 «Непрерывность деятельности». Согласно данному нормативному документу «аудитор должен проанализировать, имеют ли место события или условия, в результате которых могут возникнуть значительные сомнения в способности организации продолжать непрерывно свою деятельность» на основе трех видов признаков (рис. 1) [1].

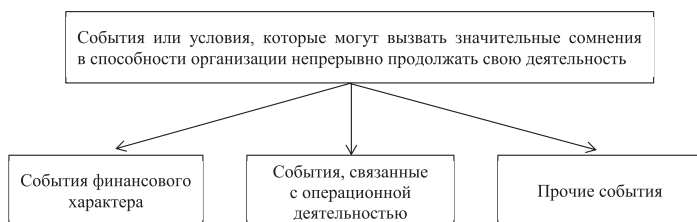


Рис. 1. Признаки несоблюдения принципа непрерывности деятельности согласно МСА 570 «Непрерывность деятельности» [1].

В МСА 570 приведены в разрезе видов примеры событий или условий, которые в отдельности или в совокупности могут вызвать значительные сомнения в способности организации продолжать непрерывно свою деятельность.

Состав и содержание финансовых признаков, рассматриваемых в методиках, в целом соответствует представленным в МСА 570. Ограниченная оценка в методиках производственных и прочих признаков не позволяют, по нашему мнению, всесторонне провести анализ непрерывности деятельности хозяйствующего субъекта.

Так, например, к событиям, связанным с операционной деятельностью, относят: намерение руководства ликвидировать предприятие; потеря основного рынка сбыта, одного или нескольких ключевых клиентов; трудности в обеспечении персоналом и др.

Прочие события включают несоблюдение различных законодательных требований; изменения в законах и нормативных актах; наличие незавершенных судебных разбирательств или разбирательств, которые организация, с большой вероятностью, будет не в состоянии удовлетворить; недостаточное покрытие страхового случая при его наступлении и др. [1].

С. Ю. Артеменко и Ю. А. Мишуркина в своей работе [2] предлагают дополнить разработанную ранее методику проведения аудита Т. А. Мартыновой и К. Р. Наниз [5] аудиторской процедурой оценки рисков для анализа непрерывности деятельности организации. Методика предполагает анализ и оценку рисков на каждом этапе аудиторской проверки (табл. 3).

Таблица 3

Использование методов экономического анализа по методике С. Ю. Артеменко и Ю. А. Мишуркиной [2]

Этап аудита	Аудиторские процедуры
Планирование	Предварительная оценка соблюдения принципа непрерывности деятельности предприятия: — анализ группы качественных и количественных экономических показателей; — анализ динамики имущества и источников формирования
Аудиторская проверка	— оценка реальности активов и их балансовой стоимости; — оценка соотношения темпов прироста контрольных показателей экономической деятельности предприятия; — оценка риска ; — оценка платежеспособности организации
Заключительный этап	Корректировка текущего состояния с учетом результатов аудиторской проверки

Авторы отмечают, что цель данной методики заключается в выявлении степени влияния случайных (умышленных) условий или событий на деятельность предприятия, включая качество действий руководства по управлению рисками. Выделяют несколько видов рисков (рис. 2).

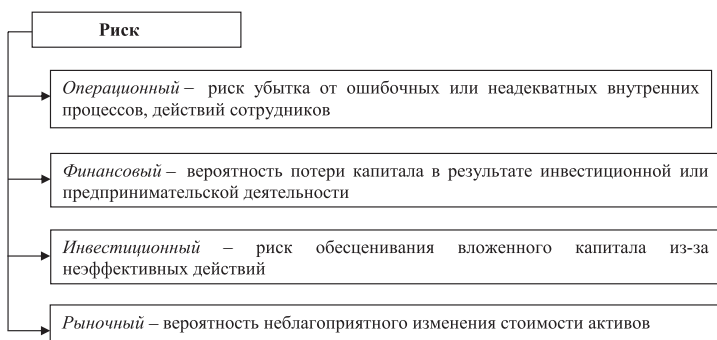


Рис. 2. Классификация рисков по методике С. Ю. Артеменко и Ю. А. Мишуркиной [2]

Ученые считают, что расчет данных видов риска поможет аудитору выявить степень их влияния на финансово-хозяйственную деятельность организации, оценить ущерб и предложить мероприятия для минимизации потерь [2].

Таким образом, для оценки финансового состояния организации авторы предлагают использовать традиционные финансовые коэффициенты, которые определяются по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. В этой связи финансовые признаки являются наиболее распространенными для оценки способности организации продолжать свою деятельность. Вместе с тем применение финансовых коэффициентов на практике имеет свои преимущества и недостатки. С одной стороны, универсальный выбор, несложность расчета позволяют оперативно установить тенденции в изменении финансового положения организации, с другой стороны, привязка к критериальным значениям не всегда дает достоверный экономический результат ввиду отраслевых и прочих особенностей функционирования организации. Следовательно, расширение состава и содержания признаков (наряду с производственными и прочими), которые могут использоваться для оценки непрерывности деятельности, позволит получить более информативные результаты.

Список литературы

1. Международный стандарт аудита 570 «Непрерывность деятельности» от 09.01.2019 № 2н [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/56754.html/>
2. Артеменко С. Ю., Мишуркина Ю. А. Использование оценки рисков в анализе непрерывности деятельности организации // Неделя науки СПбПУ. — 2016. — № 1. — С. 610–613.
3. Ендовицкий Д. А., Агупова К. П. Анализ выполнимости допущения непрерывности деятельности организации // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 22 (151). — С. 2–10.
4. Лищук Е. Н. Аудит условных фактов хозяйственной деятельности: дис. ... канд. экон. наук. — Новосибирск, 2009. — 253 с.
5. Мартынова Т. А., Наниз К. Р. Аналитические процедуры в оценке непрерывности деятельности организации // Аудиторские ведомости. — 2016. — № 5. — С. 27–37.
6. Новикова Т. Ю., Кострова А. А. Аналитические процедуры как инструмент оценки соблюдения принципов непрерывности деятельности // Социальные и гуманитарные знания. — 2017. — Т. 3. — № 2. — С. 112–119.

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Е. Ю. Надточина, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье представлены исторические этапы возникновения и развития бухгалтерского учета с периода зарождения до наших дней, описаны основные направления развития теории учета в России.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, исторический этап, факт хозяйственной жизни, двойная запись, классификация счетов, баланс.

В настоящее время существует несколько взглядов возникновения и развития бухгалтерского учета. К сожалению, нет точного ответа, когда зародился учет, поэтому исторические этапы развития бухгалтерского учета не являются достоверными. По мнению профессора Я. В. Соколова, можно проследить шесть исторических этапов развития бухгалтерского учета.

Натуралистический этап (4 тыс. до н.э. — V в. до н.э.). Этап зарождения бухгалтерского учета. Считается, что именно в это время появилась потребность в возникновении учета. На данном этапе зарождается и термин «факт хозяйственной жизни», который актуален и в наше время. Например, в федеральном законе «О бухгалтерском учете» приведено следующее понятие: «факт хозяйственной жизни — сделка, событие, операция, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств» [1].

Исторический этап (V в. до н.э. — 1300 г.) — стоимостной. Данным периодом управляют деньги — универсальный измеритель стоимости всех товаров, т. к. происходит разделение товарного мира на 2 полюса: на товар и деньги. В это же время появляется необходимость разделения хозяйственного учета на две группы: учет имущества; учет поступления и расходования денежных средств.

В бухгалтерском учете появляются два измерителя: натуральный, стоимостной.

Третий этап (1300–1850 гг.) — диграфический. Данный этап ознаменован открытием уникального способа двойной записи. Представитель итальянской бухгалтерской мысли эпохи Возрождения Лука Пачоли (1445–1517 гг.) выпустил в 1494 г. «Трактат о счетах и записях». Основной целью учета Лука Пачоли считал ведение своих дел в должном порядке как относительно задолженностей, так и требований. При характеристике факта хозяйственной жизни он выделил 4 непреложных момента учета:

- субъект;
- объект;
- время;
- место и основные постулаты: сумма дебетовых оборотов всегда тождественна сумме кредитовых оборотов той же системы; сумма дебетовых сальдо всегда тождественна сумме кредитовых сальдо той же системы счетов.

Зарождение двойной записи в странах Европы привело к тому, что теория бухгалтерского учета выделилась в самостоятельную науку. Элемент метода бухгалтерского учета «двойная запись» действует и в настоящее время, являясь основой бухгалтерского учета всех стран мира. Деление счетов на синтетические и аналитические Жак Савари (1622–1690 гг.) обосновал в своем научном труде «О совершенном купце». Таким образом, на третьем этапе появилась простая и двойная запись на счетах.

Четвертый этап (1850–1900 гг.) — практический. На данном этапе развития бухгалтерского учета возникает необходимость в классификации счетов; придуманы счета для учета расчетов с дебиторами и кредиторами. Представитель русской учетной мысли А. П. Рудановский (1863–1934 гг.) опубликовал труды: «Позитивная теория счетоводства», «Построение баланса», «Руководящие начала (принципы) по счетоводству и отчетности в государственных хозяйственных объединениях».

Пятый этап (1900–1950 гг.) — научный. Появляются балансовое обобщение, оценка и калькуляция себестоимости продукции, работ и услуг. Генрих Никлиш (1876–1943 гг.), представитель

немецкой учетной мысли разработал учение о статическом балансе. Эйген Шмаленбах (1873–1955 гг.) — немецкий ученый, создал теорию динамического баланса.

Шестой этап (1950 г. — по настоящее время) — современный. Бухгалтерский учет сформировался как экономическая наука, имеющая свой предмет и метод, теоретические и методологические основы [2].

Четыре века спустя после появления постулатов Луки Пачоли начался процесс дифференциации учета. Произошло разделение дисциплины на непосредственно учет и статистику, которая выработала собственные методы обработки информации. В этот же период из учета выделились экономический анализ, аудит.

Становление теории учета в России

В первой половине XIX века благодаря трудам четырех выдающихся ученых — К. И. Арнольда, И. Ф. Ахматова, Э. А. Мудрова и И. С. Вавилова — сформировалась русская школа бухгалтерского учета. К. И. Арнольд одним из первых различал теорию и практику бухгалтерского учета, под первой он понимал «способность составлять счета, их вести и пересматривать», а под второй — «круг всех к счетам принадлежащих дел». Под *методом* К. И. Арнольд понимал формы счетоводства и был первым в России, кто привлек для объяснения двойной записи математический аппарат. В части практической организации учета К. И. Арнольд предложил новую, как ему казалось, наиболее удобную форму журнала: дебетуемый счет, сумма, кредитуемый счет, описание операций, сумма. В это же время появились понятия «ревизия» и «бухгалтерский терминологический словарь».

В научной работе «Итальянская или отчетная бухгалтерия» при определении двойной записи И. Ф. Ахматов исходил из юридической теории, но все операции объединял в 4 типа, не связывая эту классификацию с балансом. Учет товаров И. Ф. Ахматов предлагал вести для оптовой торговли натурально-стоимостным способом с открытием аналитического счета на каждое наименование. В дебет автор рекомендовал записывать покупную стоимость и транспортные расходы по данному товару, а в кредит — продажную стоимость; при закрытии счетов — выводить количественный остаток и

расценивать его по покупной цене. Отдельно для розницы он выявил стоимостный учет на специальном счете товаров.

Все счета Э. А. Мудров делил на имущественные, личные и вспомогательные, к которым он относил счета собственных средств и результатов, т. е. в основу баланса Мудров положил сумму собственных средств на момент выведения сальдо. В производственном учете Э. А. Мудров указывал на 2 этапа его организации: отдельный учет капиталов и материалов, выделение учета производства и калькуляции, не связанные с общим учетом; учет производства включался в единый цикл учета. Он считал, что необходимо распределять накладные расходы пропорционально весу готовых изделий.

Таким образом, проследив развитие учета в России, можно предположить, что все элементы метода бухгалтерского учета, в т. ч. и двойная запись, чаще использовались в торговле, чем в других отраслях хозяйства.

В настоящее время бухгалтерский учет в России проходит очередной этап реформирования, который сближает российскую систему учета с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и подразумевает смешанную модель регулирования бухгалтерского учета. В связи с этим была проделана значительная работа по развитию бухгалтерского учета, его стандартизации, внедрению в повседневную практику международных стандартов финансовой отчетности.

Некоторые принципы российского бухгалтерского учета соответствуют принципам (МСФО) в следующих направлениях:

- использование способа двойной записи;
- активы в учете отражаются по первоначальной стоимости;
- продолжение производственной деятельности компании в будущем;
- оценка активов и обязательств в иностранной валюте.

Целью развития бухгалтерского учета и отчетности является создание приемлемых условий и предпосылок последовательного и успешного выполнения системой бухгалтерского учета и отчетности присущих ей функций в экономике Российской Федерации. В частности, функции формирования информации о деятельности хозяйствующих субъектов, полезной для принятия экономических

решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями (собственниками, инвесторами, кредиторами, органами государственной власти, управленческим персоналом экономических субъектов и др.). Суть дальнейшего развития состоит в активизации использования МСФО для реализации этой функции путем создания необходимой инфраструктуры и построения эффективного учетного процесса.

Дальнейшее развитие бухгалтерского учета и отчетности в России необходимо осуществлять по следующим основным направлениям:

- повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- создание инфраструктуры применения МСФО;
- изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;
- усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;
- существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

Таким образом, бухгалтерский учет, пройдя все этапы развития, объединил в себе теорию и практику учета в единый процесс, что привело к возникновению бухгалтерской мысли. У истории становления бухгалтерского учета есть своя цель — использование исторического опыта для совершенствования современной теории и практики учета как постоянно развивающейся учетной системы.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете: ФЗ от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. 26.07.2019).
2. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета. — Москва: Финансы и статистика, 2014. — 308 с.

КОНЦЕНТРАЦИЯ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

И. В. Филимонова, д-р экон. наук, профессор
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
г. Новосибирск, Россия

В статье проведено исследование структуры и динамики выручки нефтегазовых компаний России. Показана роль отдельных компаний, выделена доля вертикально-интегрированных и малых компаний. Отдельное внимание уделено концентрации компаний, показаны положительные и отрицательные эффекты для развития отрасли.

Ключевые слова: выручка, концентрация, ВИНК, организационная структура.

Статья подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН, проект XI.170. 1.1. «Инновационные и экологические аспекты структурной трансформации...» № АААА-А17-117022250127-8.

Нефтегазовая отрасль России играет ключевую роль в экономике страны. С начала благоприятной ценовой конъюнктуры на мировых энергетических рынках с 2000 г. нефтегазовые доходы стали не только основным источником поступлений в бюджет, но и позволили накопить значительные золотовалютные резервы [1]. Уже в 2019 г. доходы компаний нефтегазовой отрасли составили почти 40 трлн руб., что в два раза превысило поступления в федеральный бюджет (рис. 1). Безусловно, значительная часть выручки компаний отрасли поступает в виде налогов и пошлин в государственные бюджеты всех уровней, поэтому стабильный рост выручки нефтегазовых компаний оказывает значительное влияние на развитие экономики страны в целом [2].

Основная часть выручки компаний отрасли формируется за счет реализации сырья на внутреннем и внешнем рынках. Хотя у ряда компаний присутствует сегмент реализации нефтегазохимической продукции, так называемой продукции с высокой добавленной стоимостью [3].

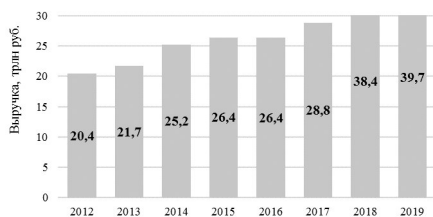


Рис. 1. Выручка нефтегазовой отрасли России, трлн руб.

Высокий рост выручки наблюдался в 2017–2018 гг., когда прирост составил 33,2 % или 9,6 трлн руб. Высокие значения обусловлены как ростом добычи нефти, так и восстановлением ценовой конъюнктуры на мировых рынках. В последние годы, например, за 2019 г. выручка выросла всего на 3,4 % или на 1,3 трлн руб.

Информационной базой исследования стала отчетность компаний, подготовленная по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Согласно этим документам, основные направления сбыта продукции у компаний — это поставки сырья на внутренний и международный рынки, а также поставки продуктов нефтегазопереработки и нефтехимии.

Вместе с тем поставки сырья на внутренний рынок формируют еще 2 направления [4]. Первое направление связано с поставкой нефти другим участникам рынка (в основном нефтегазовым компаниям) — для минимизации транспортных издержек вследствие оптимизации логистики поставок. Необходимость таких поставок обусловлена тем, что центры потребления нефтепродуктов и добычи сырья территориально разнесены на значительные расстояния: используя схемы замещения, компании договариваются, по сути, о взаимовыгодном обмене. Вторым направлением является организация поставок нефти на внутреннем рынке для дальнейшей переработки, т. е. на процессинг, но на давальческой основе. Поскольку в этом направлении формируется в основном промежуточная продукция, а не конечная, то выручка нефтегазовых компаний по этому направлению относительно невелика.

Одним из важных направлений формирования выручки компаний является поставка нефти на экспорт — это наиболее маржинальный

сегмент, однако характеризующийся высокой волатильностью. Компании могут получить высокий доход и прибыль в период высоких цен, как это наблюдалось в период 2000–2008 гг., но могут нести колоссальные убытки из-за резкого падения цен, например, 2014–2016 гг.

Организационная структура выручки

В настоящее время крупнейшими компаниями отрасли по выручке являются «Газпром», «Роснефть» и «Лукойл», на долю которых приходится почти 85 % (табл.). На долю малых и независимых компаний нефтегазовой отрасли приходится 15 %. Следует отметить, что в структуре добычи малые и независимые компании нарастили свою долю за последние 10 лет почти в 2 раза, в то время как в структуре выручки наблюдается обратная динамика, что обусловлено низкой прибыльностью внутреннего рынка, поставки на который доминируют в структуре формирования доходов малых и независимых компаний.

Организационная структура выручки нефтегазовых компаний России, %

Компании	Годы							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ПАО «Газпром»	25,5	26,6	24	25,5	25,3	24,9	23,7	23,5
ПАО «НК "Роснефть"»	15,1	21,6	22	19,5	18,9	20,9	21,5	21,4
ПАО «ЛУКОЙЛ»	21,2	20,8	21,8	21,8	19,8	20,6	20,9	19,7
ПАО «Газпром нефть»	7,4	6,9	6,7	6,3	6,4	7	6,7	6,9
ПАО «Сургутнефтегаз»	5,6	5,2	5,4	4,8	4,6	4,7	4,9	5,1
ПАО «Татнефть»	3,1	3	2,6	2,5	2,5	2,7	2,7	2,7
ПАО «НОВАТЭК»	1,2	1,6	1,7	2	2,2	2,1	2,3	2,6
ПАО «АНК "Башнефть"»	2,61	2,6	2,53	2,3	2,2	2,3	2,2	2,2
ПАО «НК "РуссНефть"»	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
Прочие	17,7	11,1	12,8	14,9	17,7	14,4	14,6	15,4
Всего по НК	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Если в структуре выручки выделить так называемый «средний дивизион» — это компании «РуссНефть», «Башнефть» и «Сургутнефтегаз», то можно отметить снижение их доли на рынке. В то же время крупнейшие компании нефтегазовой отрасли существенно

прирастили свою долю, прежде всего в период 2016–2018 гг., а в 2019 г. их доля снизилась до 19,7 и 21,4 % соответственно. Лидер газовой отрасли России «Газпром» за последние 5 лет сократил свое присутствие в доходах отрасли с 25,5 % в 2015 г. до 23,5 % в 2019 г.

Лидерами нефтегазовой отрасли по выручке в рассматриваемом периоде времени являются компании «Роснефть» (треть всех доходов отрасли), «Лукойл» и «Газпром», которые поровну делят половину выручки отрасли. Совокупная доля трех крупнейших компаний составляет почти 80 % (рис. 2).

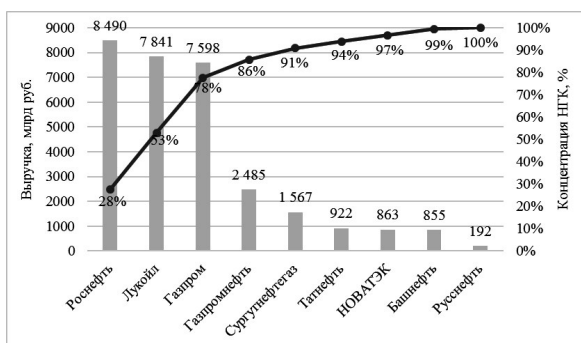


Рис. 2. Выручка компаний нефтегазового комплекса России в 2019 г.

Особенностью компаний «Роснефть» и «Газпром» является участие государства в уставном капитале. Планы развития компаний часто согласуются с национальными приоритетами развития добывающих отраслей и поддержания энергетической безопасности. Компании обладают некоторыми монопольными правами в сфере недропользования: например, право освоения участков недр в Арктике или право поставок природного газа за рубеж (только «Газпром»). С одной стороны, это делает нефтегазовый рынок России неконкурентной средой, но с другой — дает возможность государству проводить важные решения для обеспечения территориальной целостности, поддержания лидирующей позиции на мировых энергетических рынках, влиять на ценообразование, развивать газификацию регионов и поддерживать рост доходов и качество жизни населения.

Устойчивой тенденцией развития нефтегазовой отрасли России в последнее время является рост монополизации. Крупные сделки слияния и поглощения в 2013 г. и 2015 г., когда компания Роснефть присоединила активы ТНК-ВР и Башнефть, усилили эту тенденцию. С одной стороны, это можно характеризовать как негативную тенденцию, поскольку формируются барьеры входа и конкурентные преимущества только у малой части компаний отрасли. Однако необходимо принимать во внимание изменение парадигмы недропользования, обусловленной ухудшением качества и структуры сырьевой базы углеводородов, а также изменением географии добычи со смещением в регионы со слаборазвитой инфраструктурой или полным ее отсутствием на востоке страны и в Арктической зоне. Новые проекты требуют колоссальных капиталовложений, которые могут осуществить только компании с высокодиверсифицированными активами и выручкой, имеющие государственную поддержку.

Поэтому положительный эффект от укрупнения компаний и роста концентрации активов в нефтегазовой отрасли будет направлен на реализующие стратегически важные национальные проекты добычи сырья в регионах нового хозяйственного освоения, а также для решения вопросов освоения трудноизвлекаемых запасов углеводородов.

Список литературы

1. Кожевин В. Д. Анализ состояния нефтегазового комплекса России на основе ключевых первичных показателей // Интерэкспо Гео-Сибирь. — 2017. — Т. 2. — № 1.
2. Комарова А. В., Немов В. Ю. Развитие системы налогообложения нефтегазового комплекса России // Актуальные проблемы геологии нефти и газа Сибири. — 2019. — С. 64–67.
3. Филимонова И. В. Комплексный экономический анализ компаний нефтегазовой отрасли России // Экономический анализ: теория и практика. — 2019. — Т. 18. — № 5 (488). — С. 925–943.
4. Эдер Л. В., Филимонова И. В. Экономика нефтегазового сектора России // Вопросы экономики. — 2012. — № 10. — С. 76–91.

РАЗЛИЧИЯ РАСХОДОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

О. А. Чистякова, канд. экон. наук, доцент

Л. Н. Шаврукова, магистрант

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье проанализировано нормативное законодательство и выявлены правовые акты, которые помогают различить бухгалтерские и налоговые аспекты расходов в организациях потребительской кооперации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налог на прибыль, расходы, потребительская кооперация.

Налог на прибыль предприятий — неотъемлемая составляющая современной налоговой системы России, а методология формирования и учета объекта налогообложения является одним из индикаторов состояния ее развития. Научное сообщество отрицает существование налогового учета, но невозможно игнорировать его с точки зрения практики, т. к. ведение налогового учета закреплено законодательно в статье 315 Налогового кодекса Российской Федерации [1]. Поскольку существует разница между оценкой и критериями признания доходов, расходов, активов, обязательств по положениям (стандартам) бухгалтерского учета или международным стандартам финансовой отчетности и доходами и расходами, определенными в соответствии с главой 25 НК РФ. Поэтому сегодня финансовый результат до налогообложения рассчитывается субъектами хозяйствования отдельно по правилам бухгалтерского учета — для определения размера прироста капитала и по правилам налогового — для расчета причитающейся для уплаты суммы налога на прибыль.

Анализ исследований и публикаций по представленной проблеме показывает, что вопросам гармонизации налогового и бухгалтерского учета по расходам предприятия всегда уделялось много

внимания, учитывая безусловную важность этой темы как для государства в целом, так и для отдельного предприятия. В частности, плодотворно работают над данной проблематикой такие специалисты, как Н. Н. Балюк, О. А. Беляева, Н. А. Бортникова, А. И. Бычков, А. Л. Ермаченко, А. В. Красюков, Ю. М. Лермонтов, А. М. Саакян, И. А. Цинделиани и ряд других. Ученые сделали значительный вклад в исследование основных расхождений между бухгалтерским и налоговым учетом расходов и определили направления и перспективы их сближения.

Несмотря на изменчивость как налогового законодательства, так и нормативно-правовой базы, регламентирующей порядок ведения бухгалтерского учета, возникает необходимость постоянной актуализации и критической оценки сделанных выводов, особенно для организаций потребительской кооперации, где наблюдается дефицит публикаций по данной теме.

Целью статьи является систематизация различий в признании расходов в бухгалтерском и налоговом учете по налогу на прибыль предприятий в целом и организаций потребительской кооперации в частности в России.

Следует отметить специфику работы организаций потребительской кооперации, которая является некоммерческой структурой, как это предусмотрено ФЗ «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Российской Федерации» [2], обслуживающей в полной мере социальные, духовные, культурные и другие потребности своих членов.

Существующая сельская инфраструктура, сложившийся типовой дизайн кооперативной торговли и оказание услуг, необходимость социальной защиты сельского населения не соответствуют современным требованиям рыночной экономики. Потребительская кооперация становится все менее способной к устойчивому развитию как социально ориентированная система.

Последние преобразования повлияли на организационно-правовой статус предприятий оптовой и розничной торговли, но выполняя свою социальную миссию, кооперативные организации страны делают все возможное, чтобы помочь своим членам и сельским жителям улучшить их уровень жизни.

Потребительский кооператив — некоммерческая организация, но она получает прибыль в соответствии с требованиями расширенного воспроизводства и в целях содействия благосостоянию своих членов. Эта прибыль учитывается по налоговым и бухгалтерским правилам так же, как и в коммерческих организациях: происходит это в сложных условиях роста внутренних проблем. В последние годы идет спад розничного товарооборота, материально-техническая база уменьшается: снижается количество магазинов и оптовых складов. Объемы закупок мяса, молока, овощей и другой продукции у отечественных сельхозпроизводителей сокращаются, происходит замещение импортными товарами в увеличенных объемах.

Российские организации потребительской кооперации должны постоянно вести налоговый учет, однако в Российской Федерации правовое регулирование налога на прибыль организаций очень неоднозначно. Для его исчисления потребовался особый вид бухгалтерского учета — налоговый учет. Налоговый учет — это тот же самый бухгалтерский учет, но осуществляемый по особым налоговым правилам, прописанным в Налоговом кодексе и подзаконных актах.

Согласно российской системе налогового учета каждая операция учитывается как в бухгалтерском, так и в налоговом учете в течение всего финансового года. В основном эти записи похожи, но возникает несоответствие, когда одно и то же событие по-разному оценивается правилами налогового и бухгалтерского учета. В этом случае бухгалтерский учет будет хранить реальную сумму транзакции, потому что этот вид учета должен предоставлять своим пользователям полную и достоверную информацию о состоянии активов и пассивов в финансовой отчетности. В налоговом учете будет регистрироваться максимально допустимая сумма или ноль (например, если расход не подлежит налогообложению) или сумма, определенная в соответствии с налоговыми правилами. Разница между этими двумя типами бухгалтерского учета также должна отражаться в финансовой отчетности, чтобы расчет налоговых поступлений был возможен и в финансовой отчетности.

Организации потребительской кооперации учитывают расходы по правилам гл. 25 НК РФ, при этом ст. 253 НК РФ делит эти расходы на связанные с производством и реализацией, состоящие из

материальных расходов (ст. 254 НК РФ), расходов на оплату труда (ст. 255 НК РФ), начисленной амортизации (статьи 256–259.3 НК РФ) и прочих расходов (ст. 264 НК РФ). Существуют также иные особенности учета расходов на производство и реализацию, которые отражены в статьях 260–263 НК РФ.

Другой тип расходов в налоговом учете — внереализационные расходы (статьи 265–269 НК РФ).

Некоторые расходы, перечень которых содержится в ст. 270 НК РФ, не могут уменьшать полученную прибыль.

Расходы по торговым операциям организации потребительской кооперации должны подразделяться (согласно ст. 320 НК РФ) на прямые и косвенные. К прямым расходам налоговое законодательство относит стоимость приобретения товаров и суммы затрат на доставку покупных товаров до склада магазина. Все остальные траты, связанные с реализацией товаров, включая расходы на оплату труда, транспортные расходы, амортизацию, признаются косвенными.

Деление расходов на прямые и косвенные связано с порядком их признания в налоговом учете. Организации потребительской кооперации, применяющие метод начисления, вправе прямые расходы отнести к расходам текущего налогового периода только по мере реализации, а косвенные расходы относятся к расходам текущего налогового периода в полном объеме, что видно из ст. 318 НК РФ.

Существуют постоянные разницы, возникающие из-за невычета или ограничения определенных затрат и доходов в соответствии с налоговыми и бухгалтерскими правилами, а также временные разницы, возникающие из-за разных методов амортизации, разного срока полезного использования активов, разных методов оценки запасов и т. д. [3].

Ряд исследователей (И. А. Жестков, А. А. Соколова) считают, что возникновение различий в бухгалтерском и налоговом учете связано с ростом вмешательства государства в хозяйственную деятельность, которую, в принципе, и должен обслуживать бухгалтерский учет [4].

Усложнение учета вызвано желанием государства закрыть законные пути для минимизации налога на прибыль, но расхождение стандартов бухгалтерского и налогового учета ложится тяжелым

бременем на небольшие предприятия, так что государство частично «отыгрывает» назад, сближая налоговый и бухгалтерский учет.

С 2015 г. вступило в действие несколько поправок к налоговому законодательству, снимающих эти барьеры между разными видами учета:

- ликвидированы журналы учета счетов-фактур;
- разрешено подписывать счет-фактуру индивидуальным предпринимателям (далее — ИП), иным лицам от имени ИП;
- вычеркнуты из НК РФ понятие суммовых разниц и метод оценки ЛИФО;
- исчезла разница во времени при убытке по сделке уступки права требования;
- переоценку требований или обязательств разрешено учитывать не только по изменению курса Банка России, но и на основе изменения курса, установленного соглашением сторон;
- разрешено списывать малочисленные запасы в течение нескольких налоговых периодов [5].

Налоговый кодекс РФ содержит 2 основных требования для признания расходов: документальное подтверждение и экономическую обоснованность. Второй критерий обычно вызывает больше всего споров. Например, следует ли вычитать расходы по налогу, если компания не получала от них никаких доходов (например: расходы — поиск новых сотрудников, если никто не отреагировал на это объявление)?

Налоговые органы часто отказываются признавать затраты, если они кажутся экономически необоснованными. Кроме того, некоторые налоговые органы предполагают, что компания не может признать затраты, если у нее не было дохода (или доходы были меньше затрат) в течение определенного налогового периода, поскольку власти классифицируют их как ненаправленные на получение дохода.

Основные спорные моменты по налоговому и бухгалтерскому учету расходов в деятельности организаций потребительской кооперации:

1. Затраты на упаковку списываются в бухгалтерском учете при продаже товара, тогда как в налоговом — в текущем налоговом периоде, откуда возникают временные разницы [6].

2. Расходы на рекламу в бухгалтерском учете списываются на затраты в текущем отчетном периоде, в то время как в налоговом учете могут возникнуть проблемы с отнесением затрат на рекламу, которые делятся на нормируемые и ненормируемые. Также НК РФ требует документального подтверждения статуса рекламодателя [7].

3. Затраты на пожарную сигнализацию в бухгалтерском учете списываются как малочисленные запасы, но для их фиксирования и контроля следует открыть забалансовый счет, т. к. требуется техническое обслуживание и ремонт установки, а в налоговом учете эти расходы относятся на материальные затраты и списываются в текущем налоговом периоде. В дальнейшем отнесение расходов на неамортизируемое имущество вызывает проблемы с признанием их в налоговом учете [8].

Налоговый кодекс РФ не фиксирует зависимости между признанием затрат и получением дохода. Закон подтверждает, что расходы налогоплательщика должны быть связаны с направлением его бизнеса, а не только с прибылью в определенный период. Получение убытков также не является незаконным. Расходы должны быть сосредоточены на получении доходов, но нет компании, которая точно знает, что и как она должна делать для получения прибыли. Тем не менее, налоговые органы часто не только контролируют соблюдение законодательства в соответствии со статьями 30–33 Налогового кодекса РФ, содержащими права и обязанности налоговых органов, но и злоупотребляют своим положением. Любые ошибки и опечатки рассматриваются налоговыми органами как налоговое правонарушение, и даже преступление [9].

В определении Конституционного суда РФ от 04.06.2007 № 320-О-П отмечено, что обоснованность затрат должна быть проанализирована при обстоятельствах, свидетельствующих о намерениях налогоплательщика получить экономическую выгоду от реального бизнеса.

При этом не могут быть признаны вычитаемыми из налогооблагаемой базы расходы, нарушающие закон. Примером может служить реклама, признанная неуместной и запрещенная антимонопольными органами, а также передача бесплатно образцов продукции контрагентам.

Однако проблемы с расхождением налогового и бухгалтерского учета расходов возникают не только в вопросе об экономических причинах затрат. Деловые поездки, бонусы, мобильная связь сотрудников, создание веб-сайтов, маркетинг, гостеприимство и многие другие расходы могут стать серьезной проблемой при их постановке на учет.

Например, для учета в качестве расходов организации на бесплатное питание и доставку сотрудников до места работы (в целях налогообложения) информация о транспорте и питании должна быть указана в трудовых договорах при их заключении или в дополнительных соглашениях. Затраты на оплату проживания персонала (строительство жилья, ремонт, оплата питания, медицинские осмотры сотрудников и т. д.) признаются только в пределах, установленных местными органами власти (п. 1 ст. 264 НК РФ).

Безусловно: возможности бухгалтерского учета относительно объективного отражения затрат и в целом результатов деятельности предприятия являются более широкими и более универсальными. Однако учитывая размеры штрафных санкций за нарушение правил ведения учета, бухгалтеры организаций потребительской кооперации отдадут приоритет ведению налогового учета. В результате бухгалтерский учет стал второстепенным, что привело к ненадлежащему состоянию его организации в большинстве организаций потребительской кооперации в России.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.12.2019).
2. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации: ФЗ РФ от 19.06.1992 № 3085 – 1 (ред. от 02.07.2013).
3. Чернов С. А. Налоговые расходы в торговле // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2017. — № 4. — 80 с.
4. Жестков И. А., Соколова А. А. Отдельные проблемы сосуществования бухгалтерского и налогового учетов // Налоги. — 2016. — № 2. — С. 14–16.
5. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации: ФЗ от 20.04.2014 № 81-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 21.04.2014. — № 16. — Ст. 1838.

6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02: приказ Минфина России от 19.11.2002 № 114н (ред. от 20.11.2018) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, № 10. — 10.03.2003.
7. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) // Финансовая газета. — 2000. — № 47.
8. Определение Конституционного суда РФ от 04.06.2007 № 320-О-П «По запросу группы депутатов Государственной Думы о проверке конституционности абзацев второго и третьего пункта 1 статьи 252 Налогового кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. — 09.07.2007. — № 28. — Ст. 3479.
9. Капанина Ю. В. Бесплатная раздача образцов продукции: «прибыльные» нюансы [Электронный ресурс]. — URL: http://dev2.glavnayakniga.ru/gk/elver/2019/11/4183-besplatnaja_razdacha_obraztsov_produktsii_pribilinie_nuansi.html (дата обращения: 16.10.2020).

УДК 316.628

МОТИВАЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЕЖИ СТРАН ЕАЭС В ПРОЕКТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Н. В. Беликова, канд. экон. наук,

С. А. Баркова, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены актуальные вопросы привлечения молодежи в проектную деятельность современных организаций; выведен алгоритм эффективной мотивации участников этой деятельности; проанализированы этапы процесса и причины привлечения молодежи в проекты в странах ЕАЭС.

Ключевые слова: мотивация, проекты, проектная деятельность, молодежь, привлечение персонала, участники проекта, команда.

Как показывает практика, практически во всех странах ЕАЭС молодежь положительно относится к участию в проектной деятельности. Начиная со студенческих лет многие молодые люди, имеющие креативные способности, банк новых идей и обладающие творческой и исследовательской «жилкой», могут проявить свои способности в проектной деятельности. Окончив учебные заведения, значительная часть молодых людей уже с трудом могут представить свою жизнь без проектов.

Общеизвестно, что руководят проектами в современных организациях, как правило, менеджеры (или специалисты) с опытом. Работа любого менеджера проекта заключается в достижении целей проектной деятельности, учитывая все ограничения. От мотивации проектной команды так же, как от многих других факторов, зависит успех различных проектов [1].

1 этап — выявление участников проекта с приблизительным учетом описанных выше ролей (возможно, добавятся еще какие-то).

2 шаг — выяснение отношение всех участников проекта, а также уровень влияния каждого из них на международный проект.

3 этап — установление причин у участников команды, почему они согласились участвовать в проекте, т. е. личную заинтересованность в нем. Эти знания помогут при определении потребностей тех, кто участвует в проекте, а также в дальнейшем их мотивировании.

У молодежи мотивация, как правило, ясна — это финансовая составляющая и реализация своего потенциала. Средняя заработная плата молодежи в странах СНГ (в частности — в странах ЕАЭС) невысока. Обращаясь к статистическим данным, можно предположить, что зарплата молодежи, начавшей свой карьерный рост, скорее всего минимальна. В табл. представлена динамика среднемесячной номинальной заработной платы в странах-участницах ЕАЭС.

Таблица

**Среднемесячная номинальная заработная плата
в странах ЕАЭС, 2015–2019 гг. [2]**

Страна, ден. ед.	2015	2016	2017	2018	2019
Армения, арм. драм	158 580	171 615	174 445	177 817	172 727
Беларусь, бел. руб. (в 2015–2016 гг. — тыс. бел. руб.)	6 052	6 715	723	823 958	823 958
Казахстан, тенге	121 021	126 021	142 898	150 827 1	162 267
Кыргызстан, сом	12 285	13 483	14 847	15 670	16 218
Россия, руб.	32 495	34 030	36 709	39 167	43 445

В связи с мизерной зарплатой многие молодые люди, особенно создавшие семью, испытывают недостаток денег в семейном бюджете. Поэтому они, обладая «проектным потенциалом» и зачастую опытом, стараются войти в проектные команды.

Основной целью при управлении мотивацией проектных групп является постоянное обновление и совершенствование идей посредством повышения эффективности работы проектной команды. Многие компании имеют возможность выбрать наилучшие мотивационные способы поощрения участников проектов:

- общий метод мотивации, с едиными подходами при мотивировании и стимулировании всего персонала;
- механизм проектной мотивации, применяемый в дополнение к текущему социально-мотивационному пакету.

В соответствии с вышепредставленной целью выделяют и задачи управления мотивацией проектных команд. Основные задачи представлены на рис. 1.



Рис. 1. Основные задачи проектной деятельности

Процесс управления мотивацией команд современных проектов в организации представлен на рис. 2.



Рис. 2. Этапы процесса мотивации участников проектной деятельности

Так, мотивация начинается с осознания того, что у молодых людей есть определенная потребность, которую они хотят удовлетворить. Эти потребности приводят их к поиску путей, для достижения желаемых целей и удовлетворения потребностей. Затем молодые

сотрудники определяют направления действий. После чего происходит само действие, по итогам которого молодые люди получают вознаграждение, после получения которого процесс мотивации обретает окончательные результаты.

Для того, чтобы правильно мотивировать молодых сотрудников, необходимо действовать в следующем порядке:

1. Определить виды деятельности, которые необходимо мотивировать.
2. Определить набор благ (в т. ч. льгот и преимуществ), которые могут быть использованы для мотивирования молодых людей.
3. Определить уровень удовлетворения потребностей каждого молодого работника, его интересы.
4. Увязать определенные виды деятельности с набором благ.
5. Убедить работников в возможности удовлетворения их интересов (потребностей) с помощью предложенных «бонусов».

И конечно, необходимо помнить золотое правило трудовой мотивации: «Труд достаточно и правильно мотивирован тогда, когда человек может удовлетворить свои потребности посредством трудовой деятельности».

Для того, чтобы привлечь и удержать ценных молодых сотрудников и повысить их результативность, необходимо создать эффективную систему их мотивации и оплаты труда. Этого можно достичь с помощью использования различных технологий мотивации и стимулирования [3].

Процесс привлечения персонала в проект как минимум должен состоять из 3 основных этапов (рис. 3).

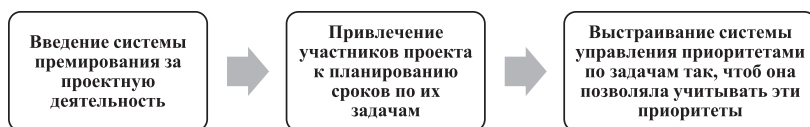


Рис. 3. Процесс подготовки и привлечения персонала к проектной деятельности

Мотивационный механизм участников проектной деятельности требует повышения конкурентоспособности персонала, высокого образовательного уровня и развития интеллектуального потенциала

для занятия проектной деятельностью. Все это становится невозможным без формирования высокого уровня стимулирования и участия в проектах современных организаций.

Проблемы, связанные с усилением воздействия мотивации на результаты труда, особенно остро стоят в проектной деятельности многих компаний в странах ЕАЭС, использующих высококвалифицированный и интеллектуальный труд молодых работников.

Итак, можно точно утверждать, что мотивация трудовой деятельности молодых сотрудников не только необходима им самим, но и имеет ключевое значение в повышении производительности, а также качества их работы. В свою очередь это может оказать непосредственное влияние на эффективность функционирования организации в целом. Как показывают практические исследования, правильно разработанный мотивационный механизм обеспечивает усиление заинтересованности и реализацию творческого потенциала молодых сотрудников к проектной деятельности. Эффективная мотивация трудоустроенной молодежи предполагает, что молодые люди должны обладать достаточной свободой своих действий, иметь возможность самостоятельно выбирать методы решения поставленных руководством оперативных и стратегических задач. Разочаровывает факт недостаточного участия в инновационных проектах многих современных компаний именно молодых сотрудников. Однако все действия молодых сотрудников должны вписываться в установленные правила и технологии компании.

Таким образом, руководителям проектов важно понимать, что прибыль проектно-ориентированной компании складывается из прибыли по отдельным проектам, которая зависит от затрат по ним. Современные механизмы мотивации будут эффективны в том случае, если не только руководитель проекта, но и все участники проекта вложат все свои знания, умения и навыки в общее дело построения и реализации перспективных проектов компании.

Список литературы

1. Роли в проекте [Электронный ресурс]. — URL: <http://project-management.zis.by/komanda-proekta/roli-v-proekte.html> (дата обращения: 21.05.19).
2. Евразийский экономический союз в цифрах: кр. стат. сборник; Евразийская экономическая комиссия. — Москва, 2019. — 199 с.
3. Беликова Н. В., Баркова С. А. Проблемы управления мотивацией и стимулированием персонала в современных условиях // Инновационные технологии управления: мат. V Всероссийской науч.-практ. конференции. — Н. Новгород, 13 ноября 2018 г. — Нижний Новгород: НГПУ им. Козьмы Минина. — 2018. — 266 с.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Н. В. Беликова, канд. экон. наук,

Т. Ю. Ширяева, канд. экон. наук

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены актуальные вопросы профессионального развития персонала в современных компаниях. Представлены основной процесс и направления развития персонала; предложен ряд мероприятий по решению на практическом примере торговой компании.

Ключевые слова: персонал, развитие персонала, обучение, карьерный рост, кадровый менеджмент.

Одна из самых важных функций совершенствования персонала любой современной компании — это развитие квалифицированного персонала, открытого инновациям, готового развиваться вместе с этой компанией, становясь ее конкурентным преимуществом. Поэтому интерес к вопросам развития и обучения персонала в последнее время постоянно растет. Сегодня компании уделяют больше внимания решению кадровой проблемы, и опыт у многих из них уже имеется, а у некоторых он достаточно большой.

Создание в компании системы профессионального развития персонала — это одно из приоритетных направлений в кадровом менеджменте.

Как утверждает П. Армстронг, «развитие персонала — это совокупность организационно-экономических мероприятий в области обучения и переподготовки работников, включающих выработку стратегии, управление карьерой и профессиональным ростом, прогнозирование и планирование потребностей в персонале, формирование организационной культуры, организацию процесса и адаптации, обучение и тренинги, направленные на повышение качества человеческих ресурсов организации, стимулирование творчества и создание условий для саморазвития, а также планирование карьеры персонала» [1, с. 56].

Как правило, профессиональное развитие персонала — это деятельность любого типа, которая осуществляется организацией с целью оказания помощи сотрудникам в достижении профессионального успеха посредством расширения их компетенций в области своей профессии и устранения барьеров и помех на пути к успеху.

Многие компании в настоящее время практикуют эффективные технологии системы управления развитием персонала. В деятельности крупных компаний выделены специальные структурные подразделения, отвечающие за развитие сотрудников, которые возглавляются профессиональными кадровиками.

Как считают многие авторы, «система управления развитием персонала — это совокупность правовых основ, технологий, процедур, принципов, методов, которые обеспечивают положительное изменение профессиональных качеств персонала и структуры его опыта» [2, с.141].

Существует система организационно-экономических мероприятий, которая включает в себя профессиональное развитие персонала (рис. 1).

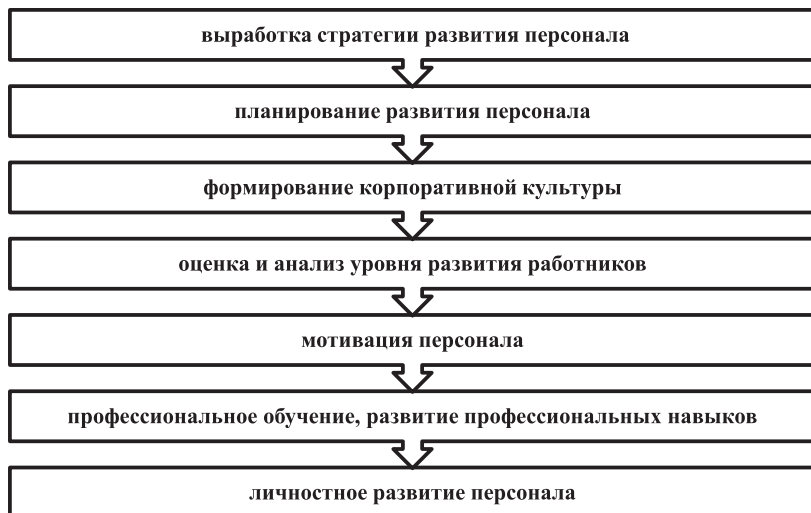


Рис. 1. Система организационно-экономических мероприятий профессионального развития персонала

Сформировано несколько подходов развития работников в организациях.

Первый подход базируется на использовании имеющихся у работников знаний, навыков и способностей с целью достижения положительного результата в кратчайшие сроки, при этом расходы на профессиональное обучение являются издержками, которые необходимо сократить.

Второй подход ориентирован на развитие человеческих ресурсов как стратегических, которые обеспечат конкурентное превосходство предприятию, но данный подход требует долгосрочных инвестиций.

Второй подход актуален, т. к. в настоящее время для успешного экономического роста огромное значение имеет не только наличие природных ресурсов, а в первую очередь человеческий интеллект, потенциал, знания и навыки, которые должны найти отражение в новых идеях, инновациях, что в будущем позволит увеличить прибыль и поднять уровень конкурентоспособности компании.

Чтобы быть конкурентоспособным, работник должен постоянно развиваться и совершенствовать свои знания, а работодатель, заинтересованный в развитии персонала, должен способствовать его обучению. Сотрудники после обучения смогут в полной мере реализоваться, двигаясь по карьерной лестнице, а компания благодаря таким сотрудникам станет более успешной.

Развитие персонала – система взаимосвязанных действий, которая включает в себя шесть основных направлений (рис. 2).

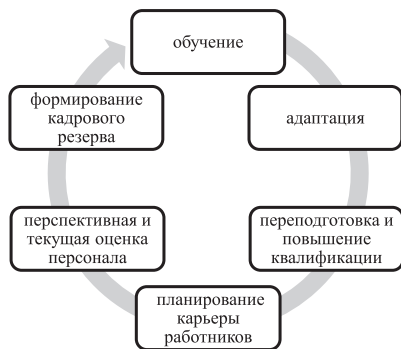


Рис. 2. Направления развития персонала

Рассмотрим представленные направления более детально.

1. *Адаптация* персонала является процессом внедрения вновь устроившихся сотрудников в организацию. Адаптация предполагает изучение норм и правил компании, которые закреплены в корпоративной культуре, способов профессиональной деятельности, включение в систему неформальной связи. Процесс адаптации работника имеет определенные временные рамки, которые помогают определить его успешность.

2. *Планирование карьеры* — подразумевает выбор стратегии, этапов развития и продвижения работника, происходит сравнение потенциальных возможностей сотрудника, его способностей и личных интересов с интересами компании. Подобное сопоставление помогает составить индивидуальную программу профессионального и карьерного роста сотрудника, которую можно представить в виде графической модели — карьерограммы. Она позволяет схематично представить, какой путь должен преодолеть сотрудник, чтобы занять определенную должность, достаточно ли ему знаний для продуктивной работы.

3. *Кадровый резерв* — это такая команда сотрудников, отвечающая требованиям, предъявляемым к руководящей должности, прошедшим отбор и целевую квалификационную подготовку. Создание подобной группы обеспечит преемственность в управлении, повысит уровень подготовки сотрудников к возможным изменениям, их мотивацию и снизит уровень текучести кадров. Подобный шаг позволит значительно экономить финансовые и временные ресурсы при подборе персонала, его дальнейшем обучении и адаптации.

4. *Перспективная и текущая оценка персонала* — это элемент диагностики работников, направленный на установление соответствия количественных и качественных профессиональных характеристик персонала, главным образом ориентированная на развитие профессионального и личностного потенциала. Основной задачей является оценка соответствия психофизиологических, социально-психологических и личностных, а также профессиональных характеристик работника или соискателя требованиям, которые предъявляет должность.

5. *Переподготовка и повышение квалификации* — это понятия, которые имеют существенные отличия. Повышение квалификации подразумевает обучение работников, имеющих профессию, но желающих модернизировать профессиональные знания, навыки, не повышая при этом имеющийся уровень образования. Профессиональная переподготовка — это обучение работников, имеющих определенную должность или профессию, но желающих получить новую для достижения собственных целей или с учетом потребностей компании. На основе вышесказанного делаем вывод, что программы профессиональной переподготовки настолько обширны, что дают учащимся свободу выбора и деятельности.

6. *Обучение персонала* подразумевает развитие профессиональных знаний, умений и навыков. Успешное выполнение обязанностей зависит от уровня квалификации сотрудников, поэтому обучение персонала должно стоять на первом месте. По форме, содержанию и способу организации обучение может абсолютно отличаться в зависимости от целей, а также временных и финансовых ресурсов организации.

Метод, который выбран для передачи новых знаний, умений и навыков, является главным фактором, определяющим эффективность обучения и повышения профессионализма. На данный момент существует большое количество методов и форм обучения, которые применимы к разным категориям персонала. Главная проблема — это сделать правильный выбор для получения максимального эффекта.

Регулярная оценка компетенций сотрудников при помощи аттестации и постоянное совершенствование системы обучения персонала — это базовая процедура, необходимая для эффективного функционирования технологий управления персоналом компании.

Обучение является одной из самых важных частей общей стратегии развития организации. Потребность в обучении возникает из-за развития технологий, необходимости повышения производительности или в рамках профессионального развития. В связи с этим обучение персонала определяется получением и применением знаний, навыков, ценностей, убеждений и отношения к улучшению обслуживания и развития организации. Качество — одна из ключевых

функций, необходимых для выживания современных компаний в долгосрочной перспективе. Общее управление качеством и другие методы управления требуют обучения персонала — это главный фактор, который влияет на успешную работу организации.

Программы обучения позволяют расширить и усовершенствовать связь между различными уровнями организации. Любой недостаток процессов и рабочих мест устраняется, а те, кто приближается к производственным процессам, привлекаются к управлению. Расширение возможностей персонала будет успешным только тогда, когда будет обеспечено надлежащее обучение.

На практическом примере торговой компании можно рассмотреть, каким образом проходит процесс обучения и развития персонала.

Компания *Bershka* была основана в 1998 г. как новый бренд испанской группы *Inditex*. Напомним, что группа *Inditex* также владеет марками *Zara*, *Pull&Bear*, *Massimo Dutti*, *Stradivarius* и *Oysho*. Но *Bershka* — самая демократичная из всех марок компании *Inditex*.

Рассмотрим адаптацию персонала в данной компании как первый этап в процессе обучения и развития.

В первый рабочий день менеджер встречает нового сотрудника и в обязательном порядке проводит определенные мероприятия, представленные на рис. 3.



Рис. 3. Процесс адаптации нового сотрудника в магазинах Bershka

Учебник *Inditex Store Welcome Guide*, который специально разработали для персонала, автоматически направляется на личную электронную почту сотрудника, которую он указал при оформлении для более полного знакомства и облегчения в адаптационный период. В свою очередь INET — это корпоративное приложение, созданное для сотрудников INDITEX и предназначенное для них. Все новые сотрудники могут установить приложение INET на свой телефон.

Особый акцент хочется сделать на компетентностном подходе в управлении всеми филиалами *Bershka*. Общеизвестно, что компетенция — это совокупность умений, знаний, личных качеств, отношения и мотивации сотрудника, обеспечивающих качественные результаты деятельности.

В реальной практике работы в компании многие сотрудники (особенно в филиалах) о такой модели даже и не слышали, т. е. можно сделать вывод о том, что компетентностный подход работает далеко не на 100 %.

В компании имеется программа обучения: «*Программа развития менеджеров*». Это поэтапная программа, разработанная для руководителей группы компаний *Inditex*, с целью развития навыков, формирования новых управленческих подходов и создания всех необходимых условий для успешной реализации стратегии *Inditex*. Цель программы — системное обучение руководителей высшего звена ГК *Inditex* ключевым принципам и концепциям эффективного управления для формирования набора управленческих и профессиональных знаний и навыков современного руководителя мирового класса, необходимых для успешного исполнения своих обязанностей в соответствии с корпоративной моделью компетенций.

Для менеджеров низшего звена и торгового персонала имеется своя «Программа развития потенциала сотрудников» (PDP — POTENTIAL DEVELOPMENT PROGRAMM), детально представленная на рис. 4.

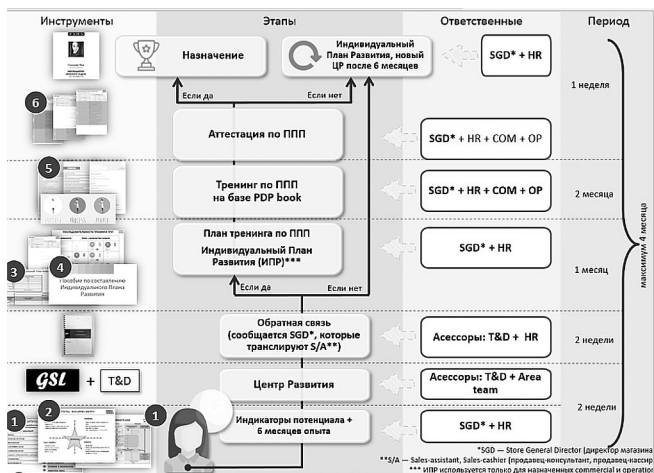


Рис. 4. Программа обучения персонала и ее этапы

Какому сотруднику проходить программу обучения, определяет в первую очередь менеджер магазина. Далее он отправляет запрос в офис, где согласовывают данную кандидатуру и дают окончательный ответ.

Итак, обучение по этой программе позволяет получить не только передовые управленческие знания от ведущих преподавателей лучших бизнес-школ мира, но и уникальный опыт общения с ключевыми руководителями группы компании *Inditex* в рамках отдельных лекций и спецкурсов.

Эффект от такой программы обучения положительный и представлен на рис. 5.



Рис. 5. Результат после прохождения программы обучения менеджеров в компании *Bershka*

Если рассмотреть реальный карьерный рост, то в новосибирском филиале он существует, но гораздо слабее проявляется, чем, к примеру, в московских магазинах и офисах.

Этот вывод был сделан на основании наблюдений и при опросе сотрудников в компании *Bershka*. Т. е. процесс управления деловой карьерой не в полной мере опирается на научные разработки, чаще используют стандартные методы карьерного роста внутри компании, такие как повышение, понижение, переводы и увольнение (ротация).

Таким образом, у компании — продуманная система кадрового менеджмента, но на практике не все методы обучения и развития персонала используются. В некоторых филиалах, в частности в новосибирском, прослеживаются как преимущества, так и недостатки в кадровой работе.

В компании существует 2 организационные проблемы, возникшие вследствие отказа сотрудника в продвижении:

- потеря времени и денег, которые вложены в развитие;
- в случае отказа ломается план карьеры сотрудника более низкого уровня.

Во избежание данных сложностей следует разработать несколько путей развития карьеры у сотрудников в исследуемой компании.

Для устранения существующих проблем в системе развития персонала для компании *Bershka* можно рекомендовать проведение следующих мероприятий (табл.).

Рекомендации по совершенствованию существующей системы развития и обучения персонала в компании *Bershka*

Проблема	Рекомендации	Мероприятия	Результат
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Отсутствие в организации системы оценки и контроля карьеры персонала	Разработка Положения об оценке и контроле карьеры персонала в организации	Ввести в действие Положение об оценке и контроле карьеры персонала в организации приказом генерального директора и распространить на всех сотрудников	Эффективная оценка и контроль карьеры персонала в организации

Окончание табл.

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Отсутствие возможности повышения квалификации для всех сотрудников	Систематические курсы по повышению квалификации	Разработать план-график по повышению квалификации	Возможность развития персонала
Недостаточный уровень образования молодых специалистов	Разработка Положения о наставничестве	Разработать план по внедрению системы наставничества в организации	Повышение практических навыков молодых специалистов

Формально часть этих мероприятий функционирует, но на все 100 % не используется.

Таким образом, развитие и обучение персонала в современных компаниях зависит не только от желания сотрудников и их готовности к изменениям в системе, а также от руководства и ведущих специалистов, координирующих персонал по данному направлению.

Список литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами // М. Армстронг. — Санкт-Петербург: Питер, 2017. — 848 с.
2. Дедул В. А. Обучение и развитие персонала: актуальные тенденции // Автоматизация и управление в технических системах. — 2016. — № 2. — С. 75–76.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ

Э. С. Боронина, канд. экон. наук

Новосибирский государственный университет
экономики и управления,
г. Новосибирск, Россия

В статье обозначены основные этапы разработки стратегии взаимодействия организации здравоохранения со стейкхолдерами. Сделан вывод о том, что ведущей проблемой в области обеспечения качества медицинских услуг является проблема обеспечения организаций здравоохранения квалифицированными медицинскими кадрами. Выделены потребности ключевых стейкхолдеров медицинских организаций. Сформирован ряд предложений по решению кадровой проблемы с учетом потребностей данной группы стейкхолдеров.

Ключевые слова: стейкхолдер-менеджмент, организации здравоохранения, заинтересованные стороны, факторы внешней и внутренней среды организации.

К качеству оказания услуг организаций здравоохранения предъявляются высокие требования как со стороны государства, так и со стороны потребителей услуг, что делает необходимым повышение эффективности взаимодействия организации с каждой из заинтересованных сторон. Такой фактор внешней среды, как эпидемия коронавируса, еще более актуализирует задачу гармонизации интересов стейкхолдеров организаций сферы здравоохранения.

Концепция стейкхолдер-менеджмента предполагает разработку стратегии взаимодействия организации с заинтересованными сторонами, что способно обеспечить организации устойчивость. Процесс разработки стратегии взаимодействия организации с заинтересованными сторонами может быть представлен в виде ряда последовательных этапов.

Объектом наблюдения была выбрана организация здравоохранения ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Кемеровской области», осуществляющая деятельность в г. Осинники и г. Калтане Кемеровской обл. Организация осуществляет санитарно-эпидемиологические экспертизы, обследования, исследования, испытания,

а также токсикологические, гигиенические и иные виды оценок, проводит статистическое наблюдение в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, обеспечивает деятельность по государственному учету инфекционных заболеваний, профессиональных заболеваний, массовых неинфекционных заболеваний (отравлений), в связи с вредным воздействием факторов среды обитания. Филиал бюджетного учреждения сверх установленного государственного задания выполняет работы и оказывает услуги, относящиеся к его основным видам деятельности, для граждан и юридических лиц за плату.

На первом этапе осуществляется определение основных групп стейкхолдеров для дальнейшей разработки стратегии взаимодействия с каждой из заинтересованных сторон. К основным стейкхолдерам медицинских организаций можно отнести: государственные органы власти (Министерство здравоохранения РФ, Роспотребнадзор, Управление федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Кемеровской области для объекта наблюдения), главного врача и персонал организации, потребителей услуг, поставщиков, общественные группы.

Второй этап заключается в определении интересов внутренних и внешних стейкхолдеров. Влияние проявляется в силе воздействия на процессы развития организации, это может быть как формирование финансовых потоков, контроль за производственным процессом, контроль за ресурсами, организация и принятие важных решений, влияющих на деятельность работы учреждения здравоохранения. Таким образом, на основании экспертных оценок стейкхолдеры разделяются на несколько категорий по степени их влияния на учреждение.

Инструментом ранжирования стейкхолдеров при разработке стратегии взаимодействия организации с заинтересованными сторонами выступает карта стейкхолдеров. Сформировав карту заинтересованных сторон для объекта наблюдения, можно отметить, что к области опосредованного воздействия на организацию относятся поставщики. Работа с ними осуществляется по системе государственных закупок, которая контролируется законом Российской Федерации. Поставщики выбираются на условиях тендера:

как правило, это организации, предложившие меньшую стоимость на свои услуги.

К стейкхолдерам, которые являются значимыми для организации, относятся потребители услуг. Потребители услуг в большей степени могут влиять как на требования к качеству услуг, которые предоставляет филиал ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Кемеровской области», так и на финансовый результат организации от коммерческой деятельности.

Наиболее значимым стейкхолдером организации являются государственные органы власти, которые осуществляют финансирование деятельности филиала для выполнения государственного задания, а также требуют эффективного контроля за санитарно-эпидемиологической обстановкой в городах Осинники и Калтан. Роспотребнадзор непосредственно контролирует филиал ФБУЗ, а также утверждает план работы для ФБУЗ на очередной год по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения и защиты прав потребителей.

Главный врач и персонал филиала ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Кемеровской области» также относятся к стейкхолдерам с прямым воздействием на организацию.

Третий этап разработки стратегии взаимодействия со стейкхолдерами заключается в реализации мероприятий по взаимодействию организации с каждой из заинтересованных сторон. Данный этап реализуется через соотнесение потребностей стейкхолдеров, их гармонизацию с задачами организации. Основным принципом, который должен быть положен в основу взаимодействия организации здравоохранения со стейкхолдерами, заключается в обеспечении приоритетности выполнения государственного задания.

На данном этапе необходимо определить факторы внешней среды, которые оказывают на организацию значимое влияние, а также определить значимые сильные и слабые стороны организации.

Одной из ключевых проблем в сфере здравоохранения является проблема дефицита кадров в связи с «демографической ямой» 1990-х гг., что продуцирует нехватку специалистов как с высшим медицинским образованием, так и со средним специальным образованием, особенно в сельской местности и небольших населенных

пунктах. Также молодых специалистов не устраивает уровень предоставляемой заработной платы в небольших городах, невозможность решения жилищных проблем молодых специалистов, выпускники медицинских учреждений не стремятся приезжать работать в сельскую местность.

Следовательно, проблема дефицита кадров для организаций здравоохранения в небольших населенных пунктах является одной из наиболее значимых при анализе факторов дальнего макроокружения.

Для решения данной проблемы на федеральном уровне была внедрена государственная программа «Земский доктор», она действует и в Кузбассе. Согласно принятому Правительством законопроекту, молодые специалисты в возрасте до 25 лет могли получить финансовую помощь в размере 1 млн руб. при условии, если отправятся работать в село. Согласно условиям программы, квалифицированные доктора, уезжая работать в села, могут рассчитывать на финансовую поддержку государства. За годы действия программа показала отличные результаты, т. к. более 14 тыс. медицинских сотрудников отправились работать в деревни.

Таким образом, главными социальными факторами макроокружения являются: «демографическая яма» 1990-х гг., миграция выпускников медицинских учреждений в регионы с более высокой оплатой труда и развитой инфраструктурой, тенденция здорового образа жизни и забота о своем здоровье.

Реализация государственной программы «Земский доктор», которая позволяет привлекать молодых специалистов в небольшие населенные пункты, является значимым политическим фактором макроокружения.

К значимым технологическим факторам макроокружения можно отнести развитие технологий в медицине (усовершенствованные методы отбора проб, современные программы проведения испытаний). Постоянные технологические инновации процесса медицинских исследований делают необходимым обновление оборудования организаций, на что требуются значительные финансовые ресурсы.

Один из негативных значимых факторов внутренней среды организации — недостаток медицинских кадров. Часть работы вынуждены выполнять имеющиеся сотрудники, работая на полторы ставки,

также часть врачебной работы выполняет средний медицинский персонал (лаборанты), что противоречит должностным обязанностям и может привести к снижению качества исследований. Слабой внутренней стороной организации является устаревшее оборудование, которое не позволяет в кратчайшие сроки проводить исследования и осуществлять ряд дополнительных обследований.

Таким образом, главная проблема организации, которая оказывает влияние на результаты взаимодействия практически со всеми заинтересованными сторонами, — это нарастание кадрового дефицита в связи с оттоком кадров в крупные города. Недостаток кадров значительно увеличивает срок проверки дошкольных образовательных учреждений, а также уменьшает суммарное количество проверок за отчетные периоды, что влияет как на результат выполнения государственного задания, так и на процесс оказания коммерческих услуг организацией. Из-за увеличения сроков выполнения последующие заказы от организаций и физических лиц могут перейти к конкурирующим организациям, что снизит привлекательность Центра гигиены и эпидемиологии в глазах потребителей услуги.

Присутствие макроэкономических условий, продуцирующих дефицит медицинского персонала, степень выраженности проблемы может быть снижена через разработку соответствующих регулирующих механизмов, что и должно найти отражение в стратегии взаимодействия с органами власти объекта наблюдения.

Для решения проблемы недостатка кадров организации здравоохранения представляется целесообразным на региональном уровне разработать муниципальные социальные программы помощи молодым специалистам сферы здравоохранения, которые могут включать следующие элементы: приобретение жилья и предоставление его медицинским работникам в качестве муниципального служебного с последующей приватизацией, предоставление беспроцентной ипотеки молодым семьям на территории Кемеровской обл., компенсация по найму жилья молодым специалистам, социальные выплаты на строительство, доплаты к заработной плате молодым специалистам без опыта работы. Можно предложить к реализации программу целевого обучения специалистов медико-профилактического профиля, срок обучения которых составляет 5 лет. Программу

можно реализовать посредством заключения договора, на основании которого администрация города полностью оплатит все расходы, связанные с обучением студентов, и по окончании обучения все учащиеся по целевому набору в количестве 6 человек возвращаются в город для отработки в филиале в течение 5 лет.

Стратегия взаимодействия организации здравоохранения с персоналом должна быть направлена на удовлетворение запросов текущих и потенциальных сотрудников организации, касающихся оплаты труда, условий и объемов выполняемых работ. Также предлагается разработать и внедрить проект «Наставничество» по примеру аналогичного проекта в организациях здравоохранения Оренбургской области. Это положительно скажется на качестве оказываемых услуг, т. к. предполагается повышение производительности труда и рост удовлетворенностью выполняемой работой по результатам реализации проекта.

Стратегия взаимодействия медицинской организации с потребителями услуг должна строиться, прежде всего, на базе качественного оказания медицинских услуг, на удовлетворении потребностей клиентов. Как уже отмечалось выше, успешность достижения этой цели находится в прямой зависимости от решения проблемы дефицита кадров.

Таким образом, организация может ожидать от реализации стратегии взаимодействия со стейкхолдерами решения кадровой проблемы, что приведет к повышению качества оказываемых услуг и будет способствовать росту прибыли организации от коммерческой деятельности. В свою очередь расширение финансовых возможностей позволит осуществить закупку нового оборудования для проведения исследований, а также позволит осуществлять стимулирующие выплаты персоналу.

В заключение следует отметить: положения концепции стейкхолдер-менеджмента и их реализация в процессе разработки стратегии взаимодействия организации здравоохранения с заинтересованными сторонами способны обеспечить устойчивое функционирование и выполнение государственных заданий.

Список литературы

1. О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения: ФЗ № 52-ФЗ от 30.03.1999 (ред. 13.07.2020).
2. Об утверждении Положения об осуществлении государственного санитарно-эпидемиологического надзора в Российской Федерации: постановление Правительства Российской Федерации № 569 от 15.09.2005 г. (ред. 5.06.2015).
3. Музылева И. В. Внутренний аудит системы менеджмента качества испытательного лабораторного центра // Вести высших учебных заведений Черноземья. — 2013. — № 4. — С. 69–74.
4. Хорошун Е. А., Никифорова Л. Е. Стейкхолдер-менеджмент как фактор формирования ключевых организационных компетенций // Вопросы инновационной экономики. — 2017. — Т. 7. — № 4. — С. 457–470.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УДАЛЕННОЙ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Ю. С. Галынская, канд. социол. наук, доцент

К. А. Меркулова, магистрант

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе представлены особенности организации удаленной командной работы, с которыми столкнулись сотрудники и руководители компаний ИТ-сектора в условиях пандемии коронавирусной инфекции в период с марта по июль 2020 года.

Ключевые слова: пандемия, COVID-19, удаленная работа, дистанционная работа, командная работа, организация, коллектив.

Пандемия новой коронавирусной инфекции COVID-19 изменила привычный взгляд на проведение досуга, внесла коррективы в социальную жизнь общества и рабочие процессы компаний по всему миру. На начальном этапе формирования нового «пандемического» общества даже такие гиганты рынка, как Apple и Google останавливали производство и переводили своих сотрудников на удаленный формат работы. И если представители контактных профессий до этого момента не могли представить свою работу без физического и фактического присутствия на рабочем месте, то работающие преимущественно в виртуальном пространстве специалисты ИТ-сектора испытали аналогичные трудности с организацией рабочего процесса на расстоянии.

Цель исследования — изучить особенности организации удаленной командной работы в условиях пандемии в компаниях ИТ-сектора.

Объект наблюдения — компания интернет-маркетинга «1GT». Данное предприятие работает на рынке с 2009 года и является одним из самых крупных в ИТ-секторе г. Новосибирска. К направлениям его деятельности относятся маркетинговые услуги полного спектра, облачные ИТ-решения и аналитика. Численность штатных сотрудников на начало 2020 года составила свыше 150 человек. До начала пандемии в структуру компании входили 11 подразделений.

Большинство сотрудников IT-сектора и до пандемии фактически работали удаленно или при помощи настроенных для командной работы в интернет-пространстве серверов. Их общение и физическое присутствие в офисе было изначально сведено к минимуму. Тем не менее, и они наряду с работниками других отраслей отмечали сложности организации рабочего процесса. Менеджеры отдела продаж компании «1GT» не могли составить техническое задание для сектора *Social media marketing* (SMM, маркетинг социальных сетей) и копирайтеров, а руководители других секторов не соблюдали дедлайн (краткий срок выполнения задачи), т. е. не контролировали работу подчиненных.

В период с марта по июль 2020 года по причине недоговоренностей, снижения заработной платы, сложностей выполнения задач, внутренних конфликтов в компании «1GT» фактически распались секторы копирайтинга и SMM-маркетинга — уволились по собственному желанию две трети сотрудников. Средний стаж уволившихся — от 1 года до 5 лет. Анализ статей, размещенных на тематических сайтах *smmplaner* [1] и *habr* [2], показал, что порог входа в профессию копирайтера составляет в среднем от 1 года до 3 лет. Чтобы дорасти до руководителя отдела SMM или копирайтинга, достаточно 3–5 лет работы по профессии. Таким образом, большинство уволившихся из компании имели достаточный опыт работы и хорошее портфолио.

В результате интервью с 10 бывшими сотрудниками, проведенного авторами в августе 2020 г., удалось выяснить, что основными причинами для добровольного увольнения в период пандемии и растущей безработицы стали: непонимание задач со стороны руководства, возложение на рядовых исполнителей дополнительных обязанностей, несоблюдение сроков задач, нарастающий стресс и конфликты внутри коллектива, а также значительное снижение оплачиваемой нагрузки по проектам.

«В начале пандемии (после Нового года) у нас было 5 или 6 копирайтеров в отделе. Весь пул задач был распределен между нами, задачи ставились вовремя и давалось подробное техзадание с объяснением от менеджеров проектов. К февралю стали массово болеть сотрудники, в марте мы ушли на удаленку.

Задачи ставили не в срок или с наложением, т. е. времени стало не хватать выполнять их качественно, а зарплата складывалась по факту выполненных часов за задачу. Т.е. задач много, ты ничего не успеваешь, сроки горят, ты устаешь и выгораешь, как итог — одну статью пишешь не 2 часа, а день, плюс правки, и на выходе — 800 рублей. В марте-апреле ушли сразу 2 сотрудника, в июне — третий, в июле — четвертый, осталась я и руководитель, на меня упала часть работы плюс отдел маркетинга соцсетей. Итог — претензии, крики, конфликт и увольнение» (Ж., 28 лет, работала в «1GT» 3 года).

Несмотря на отмеченные проблемы полученный компаниями опыт дал большой толчок для разработки и успешного тестирования новых механизмов командной работы в нестандартных условиях без физического присутствия членов команды. Например, на популярном интернет-ресурсе для digital-специалистов [https://vc.ru/менеджер b2b компании «Velvica»](https://vc.ru/менеджер_b2b_компания_«Velvica»_представил_алгоритм_командной_работы,_который_способствовал_слаженной_деятельности_25_сотрудников_на_удаленной_основе) представил алгоритм командной работы, который способствовал слаженной деятельности 25 сотрудников на удаленной основе. При этом за 7 лет дистанционной работы достигнут низкий уровень текучести кадров, снизился общий процент конфликтных ситуаций внутри коллектива, отмечался высокий уровень организованности среди сотрудников [3].

К принципам организации качественной и продуктивной дистанционной командной работы авторами исследования отнесены:

1. Уважать каждого сотрудника.

Так, если часть сотрудников вынуждена работать в офисе, а часть — удаленно, то все задачи и встречи стоит перевести в удаленный формат. Недопустимо вычеркнуть из рабочего процесса тех, кто остался вне офисных стен. Каждый сотрудник должен быть погружен в рабочий процесс де-факто [4]. Если проигнорировать это правило, дистанционные сотрудники перестанут ощущать себя частью команды и вскоре уйдут из нее.

2. Соблюдать режим работы.

Основная проблема руководителей, которые были вынуждены перейти на удаленный формат работы без опыта такового ранее, — считать удаленных сотрудников фрилансерами [4]. Это неверно, удаленные сотрудники — такая же часть команды. Все члены команды

должны придерживаться единого графика — например, с 9 утра до 6 вечера пять дней в неделю, включая выходные, обеденный перерыв и ежегодный отпуск.

3. Уделять внимание ритуалам.

Необходимо начинать рабочий день в единый час с планерки в программах для конференций (Zoom, Skype). Руководителю следует выслушать каждого сотрудника: какие задачи были вчера, что удалось сделать, какие вопросы возникли, что надо выполнить сегодня [5]. Так, авторы отмечают следующий ритуал, распространенный среди сотрудников в коллективе компании «1GT»: коллеги демонстрируют друг другу достижения прошедшей недели, еженедельно планируют общие дела и записывают идеи на виртуальной доске, которая доступна всем членам команды. Такая встреча позволяет команде синхронизироваться в части вопросов, проблем, результатов [6].

4. Если нельзя встретиться — надо позвонить.

Переписки в социальных сетях или рабочих чатах сокращают эффективность дистанционной работы. Для слаженной работы и достижения общих целей лучше позвонить и обсудить вопрос напрямую. Важно сохранить те действия, которые были приняты в условиях офисной работы и быть на связи в течение всего рабочего времени [7].

5. Все онлайн-встречи стоит проводить только после грамотной организации.

Так, сотрудники новосибирской IT-компании «Секвенция» с марта по август проводили ежедневные корпоративные планерки-совещания в режиме видеозвонка с обязательным использованием видеокмеры, чтобы компенсировать физическое отсутствие сотрудников. У каждой встречи был свой ведущий, повестка, в конференцию вступали только те, кому было что сказать по теме. Таким образом команда сократила количество сорванных дедлайнов, а руководитель смог выплатить внеочередную премию в размере 16 000 руб. сотрудникам в июне 2020 года.

Подводя итог, стоит отметить следующее. Основная сложность в организации командной работы в дистанционном формате — физическое отсутствие, недостаток вербального и невербального общения,

трудности в организации обратной связи. Так, помимо технических ограничений, большинство удаленных участников команды испытывают моральные сложности при осуществлении самоконтроля, ощущают излишнюю расслабленность в работе. Тем не менее, дистанционный формат не подразумевает полного отказа от живого общения. В период удаленной работы прекратить обсуждение нерабочих тем — шутить, обсуждать предстоящий отпуск, достижения и тревоги.

Следует подчеркнуть особую роль мотивации сотрудников в условиях дистанционной работы. Основными принципами слаженной командной работы становятся взаимоуважение, четкий график и распределение ролей, а также максимальное повторение всех ритуалов и привычек рабочей жизни до пандемии.

Список литературы

1. Блог о маркетинге в социальных сетях smmplanner [Электронный ресурс]. — URL: <https://smmplanner.com/blog/> (дата обращения: 13.09.20).
2. Тематический коллективный блог Хабр [Электронный ресурс]. — URL: habr.com (дата обращения: 13.09.20).
3. Алгоритм командной работы менеджера b2b компании «Velvica» [Электронный ресурс]. — URL: <https://vc.ru/hr/113081-opyt-kak-rabotat-distancionno-i-ostavatsya-pri-etom-komandou> (дата обращения: 13.09.20).
4. Добрянский Ф. Управление фрилансерами: методы и практика организации удаленной работы / Ф. Добрянский. — Москва: Альпина Бизнес Букс, 2009. — 132 с.
5. Шароватов Ю. М. Дистанционный менеджмент [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.litmir.me/bg/?b=677350&p=1> (дата обращения: 27.09.2020).
6. Сандал Ф., Филипс А. Потенциал команды: как добиться максимальной эффективности командной работы / Ф. Сандал, А. Филипс. — Москва: Альпина Пабlishер, 2020.
7. Д. Х. Хенссон, Д. Фрайд. Remote. Офис не обязателен [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.rulit.me/books/remote-ofis-ne-obyazatelen-read-343451-1.html> (дата обращения: 29.09.2020).

ЭВОЛЮЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ: ОТ ТРАДИЦИОННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРАКТИК К СОВРЕМЕННОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ

Ж. Б. Жиенкулова, магистрант

Научный руководитель Б. К. Джазыкбаева, PhD, доцент
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза
г. Караганда, Казахстан

В статье показано эволюционирование менеджмента в постоянно меняющейся деловой среде; новые подходы в корпоративном управлении и менеджменте предприятий.

Ключевые слова: современный менеджмент, видимая рука, самоуправление, корпоративное управление.

На протяжении десятилетий традиционное управление было неотъемлемой частью любой организации вне зависимости от того, была ли компания частной или государственной организацией. Долгое время считалось, что для того, чтобы бизнес-организация стала успешной и сильной, она обязательно должна иметь какую-то форму квалифицированного управления. Руководство компаний постепенно начало менять принципы, которые применяли в прошлом. Изменение произошло в результате неопределенности в деловом мире, которая требует, чтобы менеджеры выделялись и имели хорошие отношения с сотрудниками. В беспокойной деловой среде менеджерам трудно сохранить доверие сотрудников и способность вести бизнес в правильном направлении. Принципы, используемые большинством менеджеров в XXI в., отличаются от прошлых.

Мир глобализуется и меняется быстрее, чем это может представить большинство менеджеров. Традиционное высшее руководство должно уступить место новым формам управления, в первую очередь «современному менеджменту».

Управленческая иерархия и традиционные подходы требуют больших затрат, которые рано или поздно утонут в любой успешной компании. Поэтому ищутся новые подходы и намечаются новые стратегии.

В статье представлен обзор того, как традиционное управление прокладывает путь к новым подходам и методам, которые включают самоуправление, делегирование принятия решений и участие в управлении компанией.

Принципы современного менеджмента

В XXI в. большинство менеджеров используют принципы децентрализации и разрабатывают новые системы, которые направлены на максимальное повышение производительности сотрудников. Принцип децентрализации предполагает предоставление сотрудникам возможности принимать собственные решения. Этот принцип включает разновидности управления: самоуправляемые подразделения, управление на базе ценностей, расширение прав и возможностей работников и самоуправление. Таким образом, этот принцип гласит, что работникам следует предоставить право контролировать, организовывать и планировать свою работу без каких-либо указаний со стороны руководства. Старшие менеджеры несут ответственность только за стратегическое управление, обеспечивая достижение миссии, видения и целей компании, а также управление человеческими ресурсами.

Согласно другим принципам, старшие менеджеры придумывают стратегии, чтобы максимизировать производительность сотрудников и усилить контроль над деятельностью, выполняемой в организации. Руководство использует такие технологии управления, как полный качественный менеджмент и своевременность. Эти технологии позволяют руководству полностью контролировать работников. В отличие от первого принципа, когда работникам было предоставлено право планировать, организовывать и контролировать свою работу. Однако эти два принципа широко используются современными менеджерами. Таким путем компании учат и поощряют работников в самоорганизации, а также в самоуправлении, расширяя их возможности и поддерживая командную работу. С другой стороны, руководство использует сложные ИКТ-технологии для пристального контроля за работой сотрудников, стандартизации рабочего процесса, а также документирования работы сотрудников.

Самоуправление предоставляет сотрудникам возможность нести ответственность за свою работу, и когда у них есть независимость

в принятии решений, они могут организовывать и контролировать не только свои задачи, но и работу своих коллег, что приводит к повышению эффективности работы организации. Исследования показывают, что в организациях, где сотрудникам предоставляется возможность влиять на свой труд и контролировать его, они, как правило, получают удовлетворение от своей работы. Сотрудникам нравится иметь свободу и возможность самоуправления: результаты лучше, чем в компаниях, где руководство диктует, что сотрудники должны делать. С другой стороны, сотрудники знают, что у них есть свобода принимать решения только на операционном уровне, и они предлагают идеи о том, как руководство должно изменить тактические и стратегические вопросы компании.

Старые подходы против новых

В наши дни руководство также придумало новую форму тейлоризма [1]. В отличие от прошлого, когда организации в основном использовали стандартизацию работы для достижения технической эффективности, современное управление достигает технической эффективности за счет децентрализации надзора за рабочими на производстве. Современный менеджмент прошел долгий путь, определяя продажи, а затем менеджеров на 1 место в списке приоритетов, до признания сотрудников, которые являются ключом к привлечению новых клиентов.

Эволюция менеджмента от «традиционного» к «современному»



Организации работают лучше, когда контроль за работниками децентрализован. Сотрудникам предоставляется ограниченная степень независимости, но руководство придумывает способы мотивировать сотрудников и заставить их чувствовать ответственность за свои действия. Приверженность — ключевое требование для успеха

новых принципов управления. Успех в организации достигается, если работники принимают на себя ответственность за возложенные на них задачи. Это достигается за счет внедрения ценностно-ориентированного управления в организации, групп самоуправления, децентрализации контроля и надзора. Современное управление кажется противоречивым, потому что сотрудники наделены полномочиями и управляют собой, но в то же время руководство применяет строгий надзор и контроль над сотрудниками. Индивидуализация и стандартизация — ключевые части современного менеджмента. Традиционные инструменты мониторинга не могут удовлетворить постоянно меняющиеся потребности организаций в наше время. Таким образом, организации наделяют сотрудников полномочиями, чтобы они могли контролировать свои действия, а также помогать коллегам удовлетворять меняющиеся потребности организации.

Правительственным организациям также необходимо разработать планы управления, чтобы эффективно конкурировать в постоянно меняющемся деловом мире. В прошлом у руководителей высшего звена были простые и осуществимые цели по достижению стабильности организации. Конкуренция была низкой, потому что большинство рынков были недостаточно развиты, и поэтому руководство предлагало простые планы по поддержанию стабильности организации. Сегодня компании сталкиваются с жесткой конкуренцией со стороны развитых и прозрачных рынков, а также с мобильностью рабочей силы, глобальным потоком капитала и коммуникационными ограничениями. Эти ограничения заставили руководство государственных организаций разработать планы и стратегии, которые позволят им добиться успеха. Планы требуют от руководства четкого понимания ценностей и поведения сотрудников, а также культуры компании. Ценности достигаются благодаря коллективным действиям всех сотрудников, которые должны разрабатывать, планировать и реализовывать свои идеи в постоянно меняющейся рабочей среде.

Сотрудник как важный элемент современного менеджмента

Сегодня большинство руководителей организаций учитывают мнение сотрудников, и это побуждает их разрабатывать стратегические

планы, которые будут способствовать тому, что сотрудники будут слаженно работать для достижения целей компании [3]. Современные менеджеры должны понимать, что они применяют принципы управления, в основе которых находятся сотрудники, обеспеченные поддержкой, что будет способствовать достижению наилучших результатов. Компании, разрабатывающие план, в котором не учтены желания сотрудников, часто не достигают своих целей. Менеджеры также используют другие принципы в зависимости от ситуации, чтобы вовлечь всю организацию в процесс планирования [2]. В наши дни руководству необходимо создать благоприятную рабочую атмосферу, которая позволит организации успешно конкурировать с другими крупными корпорациями. Менеджмент XXI в. предполагает разработку планов и стратегий, которые помогут организации справиться с меняющейся внешней средой.

Еще один ключевой на сегодня стиль управления — технически-рациональный подход. Согласно этому подходу, организация рассматривается как производственная система, и от руководства требуется разработать функциональную структуру для преобразования входных данных в выходные. Таким образом, основной целью данного подхода является достижение максимальной производительности и конкурентного преимущества на фоне других игроков на рынке. Руководство прививает новые модели поведения сотрудникам, применяет новые технологии в производственном процессе и меняет режим работы [4]. Руководство мотивирует сотрудников для достижения максимальных показателей производительности. Когда компания замечает старания своих работников, у них возникает чувство мотивации и благодаря этому работа идет усерднее. На сегодняшний день руководство должно принимать различные меры, чтобы создать идеальную рабочую среду для сотрудников, которые, в свою очередь, помогают организации в достижении ее целей. Диалог с сотрудником является важной составляющей. От руководства требуется разработать канал связи, отвечающий всем требованиям, для информирования сотрудников о скорых грядущих изменениях либо при постановке перед ними новых задач. Служащие должны быть четко проинформированы, как изменения повлияют на них

и как компания отреагирует при неудачах или успехе [5]. Руководство должно быть честным по отношению к сотрудникам, т. к. они реагируют на поступающую информацию, и им также необходимо участвовать в процессе планирования.

Поэтому сотрудники способны справиться с изменениями. Руководству необходимо ввести поощрения, премии и продвижения по службе, чтобы сотрудники могли с воодушевлением принять новое изменение. Однако руководство должно быть готово к неожиданностям, поскольку планы по изменениям могут потерпеть неудачу. Современные организации добиваются успеха, если руководство создает атмосферу вовлеченности в процесс. Добиться этого можно за счет вовлечения сотрудников в процесс принятия решений. Метод по созданию атмосферы вовлеченности должен применяться, когда руководство выявляет определенные проблемы в организации и привлекает сотрудников в поиск решений. Чувство вовлеченности усиливается при финансовом или моральном поощрении сотрудников. В ряде случаев моральное поощрение («работа выполнена отлично» или «работа выполнена отлично без костюма и галстука»), применяемое, например, в Google и др. организациях, может быть более эффективным, чем любое денежное поощрение.

Структуры компании и принципы, используемые для управления организациями, эволюционировали с течением времени, чтобы соответствовать постоянно меняющейся деловой среде. Ключом к управлению современными организациями является разработка стратегий, которые позволят бизнесу справляться с изменениями во внешней и внутренней среде. В прошлом изменения в деловой среде происходили медленно, однако в наши дни рынок развивается, и это заставляет бизнес-среду меняться очень быстрыми темпами. Технологическое развитие также повысило уровень конкуренции на рынке. Организациям с иерархическим управлением требуется много времени, чтобы отреагировать на эти изменения. Поэтому современные менеджеры приняли принципы, которые дают сотрудникам свободу планировать и организовывать свою работу. В то же время руководство использует высокие технологии для наблюдения за прогрессом сотрудников.

Список литературы

1. Ike L., 2016, Management: Principles & Techniques, Xlibris Corporation.
2. Hamel G., 2011, First, let's fire all the managers, «Harvard Business Review», 89 (12).
3. Wood S., Van Veldhoven M., Croon M., De Menezes L. M., 2012, Enriched job design, high involvement management and organizational performance: The mediating roles of job satisfaction and well-being, «Human Relations», 65 (4).
4. Mello J. A., 2014, Strategic human resource management, Nelson Education.
5. Ghillyer A., 2009, Management: A real world approach, McGraw Hill.

УДК 331.109

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЕ

А. С. Каменева, обучающийся

В. И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе рассмотрены специфические факторы, вызывающие конфликты на государственной гражданской службе, выполнена классификация причин возникновения конфликтов в Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы. Разработаны рекомендации по совершенствованию управления конфликтами на государственной гражданской службе.

Ключевые слова: конфликт, государственная гражданская служба, причины, факторы конфликтов.

В системе социально-трудовых отношений противоречия интересов между работниками и работодателями в практике управления являются распространенным явлением. Конфликты в трудовых коллективах отражаются, прежде всего, на результатах деятельности всего коллектива, препятствуют профессиональному росту работников, их самореализации.

Проблема управления конфликтами в организациях, в органах государственной власти на гражданской службе является актуальной.

Это обусловлено также необходимостью институционального совершенствования и развития государственной гражданской службы на основе принципов гражданского служения государству и обществу, нравственности в служебном поведении, соблюдения этических норм при выполнении должностных обязанностей. Существующие правовые нормы не в полной мере содействуют соблюдению интересов государства, повышению престижа государственной службы.

В определениях разных авторов общим в понятии конфликтов является недостижение согласованности между разными сторонами — лицами или группами. Следует отметить имеющиеся различия. Так, С. Н. Братановский, М. Ф. Зеленов, Т. А. Жаворонкова, А. Я. Кибанов и др. источник конфликта видят в поведении работников, в их психологическом состоянии. Профессор И. Н. Дрогобыцкий, в

отличие от названных авторов, отмечает такую сторону конфликта в организации, как реакцию на принятие и реализацию управленческого решения. Следовательно, источник возникновения и развития конфликта он видит в руководителе, в его управленческих решениях. Это принципиальная позиция в проблеме управления конфликтами в организации. Ценность данного подхода заключается в необходимости совершенствования управления конфликтами в организации, повышении профессионального уровня руководителей высшего уровня управления (табл.).

Понятие конфликта в определении разных авторов

Авторы	Понятие конфликта
С. Н. Братановский, М. Ф. Зеленев	Конфликт — это несоблюдение основных требований к служебному поведению в организации, вследствие чего возникает конфликтная ситуация
И. Н. Дрогобыцкий	Конфликт — это реакция на принятие и реализацию управленческого решения высшим руководством, которое является носителями разных стилей управления [3]
Т. А. Жаворонкова	Конфликт — это психологическое состояние сотрудника, который вовремя не выразил (не проговорил) свою позицию и это напряжение начинает отражаться на других сотрудниках и самой организации в целом [2]
А. Я. Кибанов, И. Е. Ворожейкин, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалов	Конфликт — это противостояние не менее двух сторон — личностей или общественных сил, столкновение интересов, взглядов, позиций [4]

Конфликты в организации вызывают конфликтогены. Ими могут быть некорректно брошенные слова, действия или бездействия руководства, приводящие к развитию конфликта. К числу наиболее распространенных конфликтогенов можно отнести: желание добиться превосходства, проявление агрессивности, эгоизм.

В управленческих решениях руководителей на государственной гражданской службе можно отметить наличие всех 3 типов конфликтогенов: «проявление эгоизма», на который оказывает влияние со стороны тип «стремления к превосходству», выражаясь в форме «проявления агрессивности».

К специфическим факторам, вызывающим конфликты на государственной гражданской службе, можно отнести:

- отсутствие авторского закрепления результатов труда;
- субординационный характер труда.

Результаты труда подчиненного, как правило, «присваиваются» вышестоящим руководителем. Служебное поведение гражданского служащего регламентировано законодательно (рис.).

Должностные обязанности гражданский служащий обязан исполнять добросовестно и профессионально. Сущность и содержание его профессиональной служебной деятельности состоит в признании, соблюдении и защите прав и свобод человека и гражданина. Такие требования к поведению гражданского служащего направлены, прежде всего, на недопущение, предотвращение конфликтных ситуаций.

Регламентирование поведения гражданского служащего [1]



Однако конфликты и конфликтные ситуации не являются исключением на государственной гражданской службе. Одним из основных источников конфликта на гражданской службе является конфликт интересов. Он развивается в ситуации, когда личная заинтересованность должностного лица может повлиять на принятие управленческого решения. Вследствие этого может быть нанесен ущерб интересам общества либо работодателю сотрудника. Правовое регулирование конфликтов на государственной службе предусмотрено федеральным законом [1]. Методы пресечения и регулирования конфликтов интересов:

- перепоручение более гибкому специалисту исполнение должностных обязанностей;
- комиссионное рассмотрение служебного поведения гражданского служащего;
- увольнение гражданского служащего.

Таким образом, следует отметить специфические признаки данного вида конфликтов на государственной службе, и это вызывает необходимость совершенствования по их управлению.

Исследование управления конфликтами в организации выполнено на примере Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы № 3.

Деятельность инспекции заключается в контроле за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за своевременностью внесения налогов и сборов всеми налогоплательщиками, состоящими на учете. Общая численность работников в инспекции 167 человек. Потребители данных услуг инспекции — налогоплательщики, находящиеся (проживающие) на территории Искитимского, Черепановского, Сузунского и Маслянинского районов Новосибирской области.

В инспекции сложился нестабильный социально-психологический климат. В результате отмечаются высокая текучесть кадров, неудовлетворенность работой сотрудников, конфликтность между отделами, недопонимание между руководителем и подчиненными, напряженный эмоциональный фон в коллективе.

Причины возникновения конфликтов в Межрайонной инспекции предлагается классифицировать по следующим группам:

1) управленческие:

- недостаточно обоснованное делегирование должностных обязанностей работникам инспекции. Возникает по причине несоблюдения требований должностной инструкции, чрезмерная загруженность «активных» сотрудников поручениями и боязнь конфликта с «пассивными» сотрудниками;
- нарушение соразмерности прав и ответственности за результаты деятельности. Руководители, пользуясь своим положением в управленческой иерархии, привлекают к исполнению своих обязанностей подчиненных;

2) организационные:

— распространена практика привлечения госслужащих по причине их высокой загруженности к исполнению трудовых обязанностей в период перерывов, выходных, отпусков;

— расплывчатость формулировки поручений затрудняет выбор средств их исполнения;

— отсутствие гласности (сокрытие информации от подчиненных о целях и задачах развития организации приводит к пересудам и коридорным разговорам);

— отсутствие конкретных требований в службе управления персоналом к претендентам на должность;

3) профессиональные:

— недостаточный уровень профессиональной подготовки государственных служащих и нежелание его повышать;

4) экономические:

— система мотивации не обеспечивает связь между вложенными затратами и фактическим размером заработной платы.

Для совершенствования управления конфликтами интересов в Межрайонной инспекции (в рамках статьи) разработаны следующие рекомендации:

— замечания по поводу выполнения должностных обязанностей сотрудниками высказывать на профессиональном языке, проявлять эмпатию;

— требования и сроки выполнения задания формулировать, не допуская двусмысленного смысла;

— внести изменения в должностные инструкции по закреплению должностных обязанностей, прав и ответственности с учетом неблагоприятного социально-психологического климата в организации. Так, специалист первого разряда отдела камеральных проверок при поступлении на работу должен знать и уметь применять более трех десятков федеральных законов Российской Федерации;

— разгрузить «активных» и замотивировать «пассивных» сотрудников;

— руководителям всех уровней управления Межрайонной инспекции не перекладывать свои прямые обязанности на рядовых сотрудников;

— при размещении вакансии на сайтах указывать реальную месячную заработную плату, а не среднегодовую.

Список литературы

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации: ФЗ от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ.
2. Т. А. Жаворонкова. Конфликтология как наука в жизни и органах государственных учреждений [Электронный ресурс]. — URL: <http://web.snauka.ru/issues/2020/06/92684> (дата обращения: 20.06.2020).
3. Конфликт интересов на государственной и гражданской службе [Электронный ресурс]. — URL: <https://yandex.ru/turbo/urist-bogatyr.ru/s/article-item/konflikt-interesov-na-gosudarstvennoj-sluzhbe/> (дата обращения: 20.09.2020).
4. Конфликтология: учебник / А. Я. Кибанов, И. Е. Ворожейкин, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова; под ред. А. Я. Кибанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 301 с.

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К МЕДИЦИНСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ

И. М. Ниязова, врач психиатр-нарколог
Областной наркологический диспансер,
г. Тюмень, Россия

В статье рассматривается понятие «конфликт интересов»; показано распространение термина «конфликт интересов» в медицинских организациях; приводится его авторское определение.

Ключевые слова: конфликт интересов, медицинская организация, уровни конфликта, менеджмент.

Конфликт интересов на сегодня является объектом научных исследований не только в России, но и за рубежом. Отечественные исследователи данный социальный феномен рассматривают почти исключительно с юридической точки зрения. На данный момент в российском законодательстве имеется обширная нормативно-правовая база, призванная купировать конфликт интересов как один из видов коррупционных проявлений на государственной и муниципальной службе [1]. В частности, конфликтом интересов в соответствии с ч. 1 ст. 10 федерального закона «О противодействии коррупции» именуется «ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) лица, замещающего должность, замещение которой предусматривает обязанность принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов, влияет или может повлиять на надлежащее, объективное и беспристрастное исполнение им должностных (служебных) обязанностей (осуществление полномочий)».

Но все же методологически неверно рассматривать конфликт интересов лишь через призму юриспруденции, т. к. его рамки выходят далеко за пределы позитивного права, в частности антикоррупционного законодательства.

Такой вывод можно сделать, рассматривая нормативно-правовые акты и научную литературу на предмет интерпретации определений

«конфликт», «интерес», «конфликт интересов». Проводя такой анализ, можно без труда установить, что конфликт интересов является одним из объектов практически всех сфер профессиональной деятельности. По нашему мнению, конфликт интересов нужно считать объектом междисциплинарных исследований.

Так, экономика рассматривает данное явление как «столкновение противоположных интересов, противоречие во взглядах и в отношениях» [2]; политология видит в конфликте интересов «противоборство, столкновение двух или нескольких субъектов, обусловленное противоположностью (несовместимостью) их интересов, потребностей, систем ценностей и знаний» [3]. Социология представляет конфликт интересов в качестве борьбы «за ценности и притязания на определенный статус, власть и ресурсы, в которой целями противника являются нейтрализация, нанесение ущерба или устранение соперника» [4].

Конечно же, большое внимание определению конфликта интересов уделяет собственно конфликтология. С точки зрения ученых-конфликтологов, это «противоборство двух или нескольких участников (сторон), каждый из которых имеет свои цели, мотивы, средства и способы разрешения лично значимой проблемы» [5], «наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе взаимодействия сторон» [6]. Менеджмент видит в конфликте «взаимодействие, протекающее в форме столкновения, противостояния, противоборства взглядов личностей или общественных сил, позиций, по меньшей мере, двух сторон, интересов» [7].

Как видим, определения, предложенные специалистами в разных научных отраслях, имеют некоторые общие компоненты. Так, в большинстве дефиниций указывается на такие компоненты конфликта, как «столкновение», «противоборство», «противоречие», «противостояние противоположным интересам». Соответственно, на основании уже этого небольшого обзора можно говорить о мультидисциплинарности понятия «конфликт интересов».

В рамках проводимого нами исследования чрезвычайно актуальным представляется рассмотрение понятия «интерес», т. к. оно лежит непосредственно в фундаменте конфликта, чем определяется мотивация его субъектов. В экономике под «интересом» подразумевается

«предмет заинтересованности, желания и побудительных мотивов действий экономических субъектов» [8]. По мнению политологов, интерес — это «внутренний, осознанный источник политического поведения, побуждающий людей к постановке определенных политических целей и осуществления конкретных политических действий по их достижению» [9]. В социологии — «рационально-ценностная позиция социального субъекта относительно обеспечения условий и способов своей жизнедеятельности и поведения в обществе» [10].

Соответственно, исследователи различных научных направлений дают разнообразные определения понятию «интерес», имеющие общие составные элементы, такие как «причина действий», «мотив», «побуждение», «поведение».

Пожалуй, наиболее рельефно ситуацию, при которой нельзя рассматривать конфликт интересов только в плоскости юриспруденции, а точнее в сфере антикоррупционного законодательства, можно проследить на примере деятельности медицинских организаций. В частности, можно говорить о достаточно часто складывающихся конфликтах интересов в результате взаимодействия медицинских организаций различных форм собственности с фармацевтическими компаниями. В данном случае навязывание крупными фармацевтическими игроками на рынке своих препаратов с последующим их продвижением за вознаграждение также нужно относить к конфликту интересов. Такая проблема является чрезвычайно актуальной не только для России, но и для других государств, которые столкнулись с нею гораздо раньше.

Конфликты интересов являются многоуровневыми явлениями. Касательно системы здравоохранения можно выделить 4 основных уровня, плотно переплетенных между собою, и зарождение конфликтов интересов на которых наиболее вероятно.

Первый уровень — это производители медицинских услуг, каковыми являются медицинские организации различных форм собственности (государственные, муниципальные, частные). На втором уровне можно расположить медицинских работников. На третьем — потребителей медицинских услуг, к которым относятся работодатели и пациенты. На четвертом уровне действуют фискальные посредники, страховые компании, контролирующие структуры (органы

государственного регулирования, федеральные органы исполнительной власти в сфере охраны здоровья, исполнительные органы государственной власти субъектов Российской Федерации и пр.).

Ко всем этим уровням приложимы выделенные нами выше компоненты «конфликта» и «интереса», такие как «столкновение», «противоборство», «противоречие», «причина действий», «мотив», «побуждение». Соответственно, наш тезис о том, что конфликт интересов — это феномен, который некорректно ограничивать рамками юриспруденции, можно считать подтвержденным.

Нужно отметить, что конфликты интересов в медицинской сфере могут возникать как между указанными выше уровнями, так и внутри каждого из них. В настоящее время перманентно нарастает количество конфликтов между производителями медицинских услуг и их потребителями. К интересам производителей медицинских услуг, фискальных посредников и контролирующих структур в общегосударственной парадигме клиентоориентированного здравоохранения относится выполнение качественных и доступных медицинских услуг, в полной мере отвечающих запросам потребителей. При этом интересы участников всех уровней системы здравоохранения можно считать тождественными, что выражается в обеспечении права человека на качественное медицинское обслуживание. Но, несмотря на общую цель, конфликты интересов на пути ее достижения между субъектами соответствующей деятельности постоянно возникают, приводя к регрессу всей системы здравоохранения, неэффективности работы отдельных ее частей, профессиональной демотивации и, как следствие, ухудшению показателей здоровья населения.

Таким образом, принимая во внимание вышеизложенное, можно сформулировать определение «конфликт интересов», которое не будет замыкаться собственно правовой сферой. По нашему мнению, конфликт интересов — это «конфликт, сформировавшийся в процессе социально-экономических отношений при осуществлении профессиональной деятельности вследствие столкновения двух или нескольких сторон, имеющих разнонаправленные интересы и стремления к получению личного преимущества материального или иного характера, приводящий к ненадлежащему выполнению

работником должностных обязанностей и нарушению норм профессиональной этики».

В заключение нужно отметить, что на сегодняшний день нормами законодательства Российской Федерации предусмотрено привлечение к административной ответственности в случае невыполнения обязанности о представлении информации о конфликте интересов, но не за сам факт образования конфликта интересов. Соответственно, данный законодательно предусмотренный механизм урегулирования конфликтов интересов нельзя считать достаточно эффективным. Перед законодателем должна быть поставлена задача по противодействию зарождения и формирования конфликта интересов в самом широком его понимании, один из вариантов которого был сформулирован нами в настоящей статье.

Список литературы

1. О противодействии коррупции: ФЗ от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 24.04.2020).
2. Агеева Л. Г. Конфликтология: краткий теоретический курс: учебное пособие / Л. Г. Агеева. — Ульяновск: УлГТУ, 2010. — 200 с.
3. Александров Д. В. Понятие «интерес» в современной западной социологии / Д. В. Александров // Социологические исследования. — 2014. — № 8. — С. 57–66.
4. Анцупов А. Я. Конфликтология: учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. — Москва: ЮНИТИ, 2000. — 551 с.
5. Большой экономический словарь. — Москва.: Институт Новой экономики, 1999. — 719 с.
6. Большой экономический словарь. — Москва: Книжный мир, 2003. — 895 с.
7. Козер Л. А. Функции социального конфликта / Л. А. Козер. — Москва: Идея-Пресс, Дом интеллектуальной книги, 2000. — 205 с.
8. Марченко М. Н. Политология: курс лекций. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Юрист, 2003. — 683 с.
9. Руденко А. М. Управление персоналом: учебное пособие / А. М. Руденко, В. В. Котлярова. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. — 414 с.
10. Федощев А. Г. Политология в схемах и определениях: учебное пособие. — Москва: Книжный мир, 2010. — 128 с.

**РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПОДДЕРЖКИ
ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СЕРВИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Л. Г. Селютина, д-р экон. наук, профессор

Петербургский государственный университет путей сообщения
императора Александра I,
г. Санкт-Петербург, Россия

В работе исследуются актуальные аспекты формирования управленческих решений для хозяйствующих субъектов сферы услуг, направленных на повышение эффективности их деятельности. Предложен авторский подход к формированию системы управления деятельностью предпринимательских структур в сфере услуг, основанный на применении инструментов концепции жизненного цикла услуги, способствующих формированию обоснованных управленческих решений и механизмов, повышающих совокупные финансовые результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: управление, предпринимательская деятельность, сфера услуг, жизненный цикл услуги.

Наступление эры сервисной экономики выражается не только в растущих пропорциях сектора услуг в хозяйственной деятельности, но и во все более значительной роли сферы услуг в повышении общехозяйственной производительности труда, создании условий расширенного воспроизводства человеческого капитала, формировании и активном задействовании социальных факторов производства.

Управленческий процесс на предприятиях сферы услуг отличается сложностью. Сложность обусловлена не только спецификой услуги как формы рыночного предложения (особенно вариативностью качества и его зависимости от личностных свойств продуцента услуги, несохраняемостью услуги, неопределенностью результата деятельности по указанию услуги и др.), но и необходимостью обеспечения высокой динамики управленческого процесса [1]. Формой адекватного реагирования на эту сложность является внедрение в управленческую практику особого приема — вычленение в качестве объекта управления жизненного цикла услуги, состоящего из ряда стадий, и совокупности услуг, находящихся на разных стадиях цикла.

Побудительной причиной формирования жизненного цикла услуги является, в первую очередь, внешний фактор — наличие конкуренции (свойственное рынку вообще), приобретающей высокий динамизм в условиях рынка услуг. Конкуренция как естественно-рыночный процесс обуславливает появление в арсенале ключевых характеристик услуги такого параметра, как конкурентоспособность [2].

Конкуренция детерминирует подвижность данного параметра, а также его преобразование в один из основных ориентиров принимаемых управленческих решений. Любая услуга, представленная на рынке, обладает определенной конкурентоспособностью. Конкурентоспособность формируется производителем услуги, но всегда зависит от внешних обстоятельств (факторов). Эти обстоятельства и формируют, по сути, структуру жизненного цикла услуги, его продолжительность, длительность каждой из стадий цикла [3]. Умение анализировать внешние факторы, разрабатывать соответствующие им методы и инструменты, прогнозировать внешние изменения и характер их воздействия на организацию, ориентированную на оказание услуг, составляет основу эффективного управления услугами в его стратегической и тактической составляющей.

Конкурентоспособность услуги определяется в конкретных рыночных условиях, т. е. услуга может быть более или менее конкурентоспособной по отношению к другим услугам, обращающимся на рынке [4]. Это означает, что в процессе формирования конкурентоспособности бессмысленно только повышать ее качество. Необходимо:

- понимать границы повышения качества, ориентируясь на границы потребительского спроса, и учитывать пределы платежеспособности;
- оценивать структуру сложившейся конкурентной среды и ее возможные изменения в обозримой перспективе;
- анализировать изменения конкурентоспособности и соответствующие им изменения в жизненном цикле услуги;
- разрабатывать управленческие решения, способные поддерживать или развивать конкурентоспособность и обеспечивать рациональность в управлении жизненным циклом.

Указанные задачи актуализируют необходимость углубленного изучения жизненного цикла услуги, методологии формирования его структуры и методов ее применения в процессе управления [5].

Под «жизненным циклом услуги» понимают период времени, в течение которого услуга сохраняет свою жизнеспособность, пользуется спросом на рынке и приносит доход ее производителю и поставщику.

Продолжительность жизненного цикла в целом и его отдельных фаз обуславливает стратегические перспективы деятельности предпринимательских структур по оказанию услуги. Принято выделять несколько последовательных стадий жизненного цикла услуги, для которых свойственна специфическая совокупность управленческих задач и комплекс мер, предоставляющих организации, оказывающей услуги, возможность генерировать стратегические планы и способы их осуществления, а также разрабатывать тактику действий в рыночной системе.

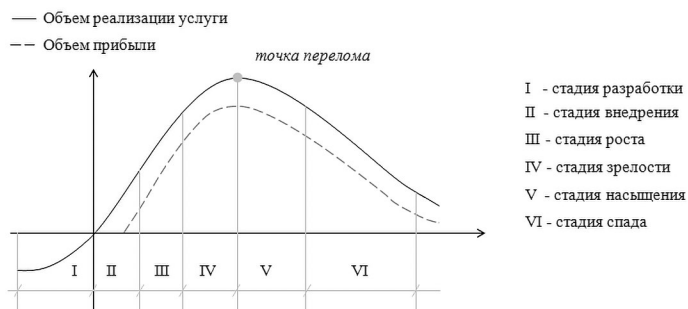
Диагностика и оценка жизненного цикла услуги осуществляется с использованием ключевого параметра, характеризующего объем ее реализации, обеспечивающий возмещение всех затрат, связанных с производством и реализацией услуги, и получение запланированной прибыли.

В зависимости от степени дифференциации жизненного цикла и полноты его анализа в нем выделяют 4, 5 или 6 стадий. Наибольшей точностью и полнотой отличается шестистадийная структура жизненного цикла. В ней выделяются стадии разработки, внедрения, роста, зрелости, насыщения и спада (рис.).

Концепция жизненного цикла, известная как теоретическая конструкция, может с успехом использоваться в управленческой практике. Именно эта концепция инициирует появление реальных инструментов управления. Часто встречающийся и многократно критикуемый «разрыв между теорией и практикой» при ее использовании полностью устраняется [6, 7]. Применяя те или иные инструменты управления собственно жизненным циклом услуги, можно продлить временные периоды, характеризующиеся высокими результатами (рост, зрелость, частично насыщение), сократить стадии с низкими результатами (внедрение, спад), а также продлить

собственно жизненный цикл и обеспечить последовательную смену жизненных циклов [8].

Структура жизненного цикла услуги



В обеспечении смены жизненных циклов следует выделить ряд важных моментов. Ключевой в жизненном цикле является фиксация «точки перелома», за пределами которой наступает медленное снижение объема реализации и прибыли. Именно в этот момент (непродолжительный период) следует начинать разработку новой услуги, призванной заменить уже обращающуюся на рынке [9]. Новая услуга будет проходить собственный жизненный цикл и последовательно замещаться следующей, т. е. будет формироваться непрерывный процесс обновления услуг.

Важной задачей в этих условиях становится поиск новой идеи. В поиске идеи возникает вопрос о ее источниках. Следует рассматривать 4 направления поиска возможных источников:

— прошлый опыт функционирования данных предприятий, по результатам которого могут быть сформированы предложения по видоизменению, развитию услуг, входящих ранее в предложенный ассортимент данного предприятия;

— опыт функционирования других организаций сферы услуг, который может быть использован на принципах корректного заимствования;

- мнение независимых консультантов, сформированное на основе их собственного прошлого опыта и понимания законов рынка;
- мнение потребителей о возможных способах удовлетворения их потребностей.

Последний из возможных источников имеет очевидное преимущество. При его использовании формируются услуги, полностью соответствующие спросу, что обеспечивает их полную реализуемость. Результатом поиска идей услуг-новинок является формирование «портфеля идей» — совокупности предложений, разработок с разной степенью детализации, которые могут быть внедрены на рынок в тот момент, когда это необходимо. Но этот «портфель» к моменту повторного обращения к нему может устареть, и актуальная идея не найдется. В этом случае необходимо снова провести полноценную, а значит, длительную работу по поиску услуги-новинки. Длительность такого поиска приводит к ситуации, когда процесс внедрения новой услуги запаздывает, он может произойти, например, когда первая из рассматриваемых услуг оказывается в стадии глубокого спада [10]. Безусловно, совокупные финансовые результаты в организации существенно снизятся, и ситуация приобретет характер кризиса, но этот кризис временный (хотя и весьма чувствительный) и может быть преодолен за счет продолжения политики управления услугами.

Вызывает интерес следующий вопрос: можно ли начать внедрение новой услуги (заменяющей) до того, как наступит «точка перелома» в первой (базовой в данном анализе, заменяемой) услуги? Ответ на него неочевиден. Следует сравнить качественные характеристики заменяемой и заменяющей услуги. Если они отличаются незначительно, что бывает достаточно часто, может сложиться ситуация, которую правомерно характеризовать как внутреннюю конкуренцию, когда услуги одной и той же организации в рамках одного и того же ассортимента начинают конкурировать между собой, затрудняя потребительский выбор. Если же заменяемая и заменяющая услуга заметно отличаются, и существуют возможности для более раннего замещения услуг (например, незапланированное увеличение инвестиционных ресурсов), то реализовать эти возможности

весьма целесообразно. Можно обеспечить в данном случае повышение стратегической устойчивости всей ассортиментной группы.

Обобщая, следует подчеркнуть, что внедрение соответствующих методов и приемов с учетом логики и методологии жизненного цикла услуги позволит создать такую систему управления, которая обеспечит возможность успешного решения двуединой управленческой задачи — формирование обоснованных решений, дифференцированных с учетом структурных особенностей цикла, и механизмов, поддерживающих и повышающих совокупные финансовые результаты деятельности организации.

Список литературы

1. Егорова М. А. Финансовый аспект теории эффективного управления / М. А. Егорова // Общество. Среда. Развитие. — 2009. — № 3. — С. 11–17.
2. Селютина Л. Г. Развитие реконструктивно-строительной деятельности по формированию инвестиционного предложения на российском рынке жилья / Л. Г. Селютина // Kant. — 2016. — № 3 (20). — С. 126–129.
3. Песоцкая Е. В. Теоретические и методические основы оценки эффективности функционирования объектов / Е. В. Песоцкая // Наука, образование, культура: сб. статей. — Комрат, Республика Молдова: Изд-во КГУ, 2020. — С. 227–232.
4. Булгакова К. О. Выявление рисков зон и систематизация рисков, возникающих при реализации инвестиционных программ при строительстве социального жилья / К. О. Булгакова // Научное обозрение. — 2015. — № 22. — С. 366–369.
5. Песоцкая Е. В. Развитие методологических основ предпринимательской деятельности как эффективного инструмента решения социально-экономических проблем регионов / Е. В. Песоцкая // Региональная экономика: технологии, экономика, экология и инфраструктура: материалы III Международной науч.-практ. конференции, Кызыл, 23–25 октября, 2019. — Кызыл: ТуВИКОПР СО РАН, 2019. — С. 205–211.
6. Селютина Л. Г. Анализ основных социально-экономических показателей потребности в жилье / Л. Г. Селютина // Экономические проблемы развития строительства в регионе в современных условиях: сб. научн. трудов. — Санкт-Петербург, 2002. — С. 57–66.
7. Методология развития экономики, промышленности и сферы услуг в условиях цифровизации / под ред. А. В. Бабкина. — Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2018. — 756 с.
8. Egorova O. A. Application of the engineering forecasting method in managing the competitiveness of a construction company / O. A. Egorova // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering. — 2019. — V. 698. — P. 077029.

9. Малеева Т. В. Современные аспекты формирования инвестиционного предложения в области модернизации и реконструкции жилищного фонда // Научное обозрение. — 2016. — № 18. — С. 80–83.
10. Селютина Л. Г. Факторы и условия, оказывающие влияние на развитие инновационной активности предприятий в России / Л. Г. Селютина // Социально-экономическое и правовое управление как фактор устойчивого развития бизнеса и образования в будущем: сб. научных трудов Всеросс. науч.-практ. конференции. — Саранск: МГУ им. Н. П. Огарева, 2018. — С. 344–349.

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

В. Г. Хлуд, ведущий специалист департамента развития персонала
Белорусский банк развития и реконструкции «Белинвестбанк»,
г. Минск, Республика Беларусь

В работе на основании теории поколений проанализированы ценности «миллениумов». Предложен инструмент повышения вовлеченности данной категории сотрудников в деятельность организации.

Ключевые слова: теория поколений, поколение миллениума, Латвийская Республика, трудовая занятость, вовлеченность, инновационность.

В настоящее время у многих организаций существуют 2, на первый взгляд, несвязанные проблемы: невовлеченность сотрудников молодого возраста в деятельность организации и медленное реагирование организации на внешние экономические изменения.

Для того, чтобы проанализировать первую проблему, обратимся к теории поколений. Данная теория впервые была изложена в 1991 году в книге, в которой авторы — экономист Нейл Хоув и историк Уильям Штраус — рассказывали и анализировали биографии представителей различных поколений. В 1997 году они детально описали свою теорию как цикличное повторение моделей поведения различными поколениями.

Теория авторов заключается в том, что происходящие экономические и политические события оказывают влияние на становление человека как личности, а также определяют его поведение, в т. ч. в трудовой деятельности.

Основой теории являются ценности представителей различных поколений. Ценность — это значимость явлений и предметов реальной действительности с точки зрения их соответствия или несоответствия потребностям общества, социальных групп и личности [1].

Технологии развиваются, общество меняется, потребности растут, вымирают и появляются новые профессии, но исторические периоды остаются прежними. Каждый из этих периодов (как правило 20-летний) влияет на формирование ценностей поколения.

В настоящее время основу человеческих ресурсов организации составляют сотрудники, рожденные в период 1982–2004 гг. Согласно теории поколений, они относятся к поколению Y (поколение миллениума) — «миллениалы».

Основные факторы, повлиявшие на формирование ценностей представителей рассматриваемого поколения: распад СССР, международные теракты, военные конфликты, атипичная пневмония, развитие цифровых технологий. Мобильные устройства и интернет — их обычная действительность, поэтому им присуща глубокая вовлеченность в цифровые технологии. Их систему ценностей составляют такие категории, как гражданский долг, мораль и ответственность. В первую очередь для представителей поколения Y важно немедленное вознаграждение за труд. Также крайне важным для этого поколения является самовыражение. В трудовой деятельности для «миллениумов» важно работать в команде, в которой сотрудники объединены общими целью и видением, идеей [2].

В настоящее время пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 негативно повлияла на ситуацию в сфере трудовой занятости и безработицы во многих странах мира. Рассмотрим тенденцию подробнее на примере Латвийской Республики среди молодежи в возрасте до 25 лет.

В соответствии с принятой классификацией Международной организации труда, в ключевых индикаторах рынка труда «Безработица среди молодежи» к молодым людям относят лиц в возрасте 15–24 лет [3]. Среди экономически активной части молодежи безработными являются те, кто не имеет работы, но занимается ее поиском и готов приступить к ней в соответствии с имеющейся квалификацией.

В 2019 г. в Латвии уровень молодежной безработицы составил 12,4 %, что на 0,2 % больше 2018 г. Отметим, что в Латвии самый высокий уровень молодежной безработицы среди всех стран Балтии — в Эстонии безработица среди молодежи в 2019 г. составляла 11,1 %, в Литве — 11,9 % [4].

В июне 2020 г. уровень безработицы в Латвии составил 10,1 %, что выше среднего показателя по странам Европейского союза.

В феврале 2020 года безработица среди молодых людей равнялась 13,5 %, к июню она возросла до 18,4 % [5].

Данные показатели свидетельствуют о том, что в настоящее время пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 и карантинные меры по ее сдерживанию оказали масштабное негативное воздействие на рынок труда и экономику. В данных условиях организациям необходимо оперативно принимать креативные и инновационные методы решения проблем, чтобы максимально выгодно подстроиться под существующую мировую экономическую ситуацию.

Проблему вовлеченности «миллениумов» и гибкого реагирования организации на внешние экономические факторы можно решить путем создания теневого инновационного совета, т. е. привлечения неработающих сотрудников к принятию стратегических инициатив и разработке инновационных идей совместно с руководителями организации. Таким образом расширится спектр точек зрения руководителей за счет использования идей молодых сотрудников — «миллениумов».

При создании теневого инновационного совета необходимо руководствоваться возрастными категориями и результативными показателями в работе молодых сотрудников.

Важными условиями в создании данных советов, привлекательными для «миллениумов», являются:

1. Отношение равенства участников совета должны быть вне зависимости от принятой иерархии и возраста.

2. Культура организации обсуждений инновационных проектов должна строиться на принципах уважения личности, спокойного обсуждения проблем, тенденций и дальнейших перспектив развития. Необходимо сформировать команду людей, которые способны совместно решать проблемы организации.

3. Наличие внутреннего модератора (ментора) совета, который будет двигать деятельность команды «вперед и вверх». Он должен влиять на развитие успешной коммуникации в работе совета. При проведении встреч совета важно умение слышать и слушать как со стороны руководителей, так и со стороны молодых работников. Это выражается, например, в том, чтобы не перебивать друг друга. Так же важны: возможность говорить правду, открытость и прямота.

Только эти методы, в представлении «миллениумов», должны привести к результатам.

4. Перспектива получения материальной выгоды. Например, в случае успешной реализации инновационной идеи ее инициатор может претендовать на часть полученной прибыли либо на карьерный рост.

5. Обучение и профессиональное развитие молодых участников совета. В качестве метода более эффективной инновационной деятельности может быть обучение по программам «Дизайн-мышление», «Стратегическое планирование».

6. Смена деятельности и профессиональных направлений. Решение различных задач и проблем в рамках деятельности теневого инновационного совета, не всегда относящихся к компетенции «миллениума», будет являться для него плюсом и побудительным мотивом.

Таким образом, мы подробно описали нематериальный метод решения проблемы вовлеченности в трудовую деятельность представителей поколения «миллениумов» путем создания теневого инновационного совета, который одновременно направлен на решение проблемы более гибкого и оперативного реагирования организации на постоянно изменяющиеся экономические условия.

Список литературы

1. Howe N. The Fourth Turning: What the Cycles of History Tell Us About America's Next Rendezvous with Destiny / N. Howe, W. Strauss. — New York: Broadway Books, 1997. — 461 с.
2. Rugenerations — Российская школа теории поколений. — URL: <https://rugenerations.su> (дата обращения: 26.09.2020).
3. KILM 10. Youth unemployment. — URL: <http://www.ilo.org> (дата обращения: 26.09.2020).
4. Уровень безработицы в Латвии в 2019 г. снизился до 6,3 %. — URL: http://www.baltic-course.com/rus/_analytics/?doc=154276 (дата обращения: 26.09.2020).
5. Euro area unemployment at 7.8 %. — URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/11156668/3-30072020-AP-EN.pdf/1b69a5ae-35d2-0460-f76f-12ce7f6c34be> (дата обращения: 23.09.2020).

УДК 338.48

РОССИЯ БЕЗ БАРЬЕРОВ: ТУРИЗМ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ

О. В. Балашова, ст. преподаватель

Е. Н. Осипова, канд. техн. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются проблемы адаптации курортов для маломобильных туристов, создание безбарьерной инфраструктуры для инвалидов, основные направления реабилитационного инвалидного туризма в регионах России.

Ключевые слова: индустрия туризма, инвалидный туризм, реабилитационный туризм, маломобильные туристы, безбарьерная инфраструктура.

Проблема адаптированности городской среды для нужд людей с ограниченными возможностями актуальна и для курортов в общем, и для санаториев в частности. Научная новизна исследования состоит в проведении анализа туризма для лиц с ограниченными возможностями с представлением результатов исследования деятельности курортных зон России, максимально адаптированных для организации отдыха маломобильных людей.

На отдыхе как никогда хочется забыть обо всех бытовых проблемах, которых хватает в обычной жизни. Важно выбрать курорт с максимально высоким уровнем доступности и реализации безбарьерной среды. Многие санатории не предназначены для маломобильных людей. Часто в них нет лифтов и пандусов, широких дверных проемов, специально оборудованных ванн и кроватей, а ряд здравниц не принимает гостей, которые не могут обойтись без помощи сопровождающего.

Материальный фактор и слабая поддержка государства не позволяют воспринимать инвалидные коляски как пролог к окончанию жизни. Однако в России наметились первые серьезные сдвиги: в Санкт-Петербурге работают социальные проекты, в рамках которых в числе путешественников в соседние страны Балтики на пароме

становится все больше людей с ограниченными возможностями передвижения.

Интересно, что как таковой «туризм для инвалидов» в России пока не существует, идут только первые шаги к этому. За рубежом техническая возможность воспользоваться благами цивилизации есть у каждого колясочника.

С точки зрения рентабельности такого бизнеса, очевидно, что прибыли намного меньше, чем при формировании обычных туров, поскольку в данном случае размер групп минимальный. Часто она не превышает 4–5 человек, а значит, или сами путешественники должны платить тройную ставку, либо туроператор получает помощь от государства [4, с. 363].

В путешествиях необходимы инвалидные коляски с электроприводом, чтобы избежать необходимости постоянного участия помощников. Все музеи за границей доступны для посещения колясочниками, в нашей стране пока только самые крупные и популярные типа Эрмитажа и Екатерининского дворца в Пушкине принимают таких посетителей.

В России туристский бизнес такого плана развивается за счет иностранцев, которые, даже будучи в стесненном положении, способны оплачивать самостоятельно свои поездки. Благодаря им приобретает опыт туроператорами, которые пробуют понемногу организовать подобные путешествия в России.

Примечательно, что с некоторых пор в России стал возможен прокат инвалидных колясок, к подобным услугам прибегают и путешественники.

Многие идут навстречу, снижая стоимость проживания и питания, но сложнее всего, по словам самих организаторов, это организовать транспорт. Особенно авиасообщение, да и автобусов с опускающейся площадкой совсем мало (в обеих столицах и паре-тройке крупных городов).

В развитых странах существует также спортивный и познавательный виды инвалидного туризма [4, с. 365].

Основными направлениями реабилитационного инвалидного туризма являются неврологическая, сердечно-сосудистая и ортопедическая реабилитация. Туристы-инвалиды отправляются

в специализированные оздоровительные центры, где предусмотрено лечение заболеваний, вследствие которых они стали инвалидами. Такой туризм хорошо развит во Франции, Испании, Германии, Израиле и США.

Также туроператоры могут предложить рекреационный вид инвалидного туризма: путешествия подходят инвалидам с физическими проблемами, для них существуют специализированные типы отелей с оборудованными номерами. Для экскурсий предоставляется специальный автобус с автоподъемниками. Существует и ряд туристских дестинаций, в которых соблюдены все необходимые условия для маломобильных людей.

Саки — один из лучших курортов для инвалидов-колясочников: городская среда на 80 % оборудована пандусами и другими устройствами, которые делают передвижение людей с ограниченными возможностями удобным. Здесь оборудованы специальные светофоры, пешеходные переходы, тротуары, практически во всех муниципальных учреждениях установлены пандусы, есть кнопки вызова сопровождающих. Курорт находится на берегах Сакского озера, расстояние до моря составляет 3–5 км, но некоторые санатории предоставляют бесплатный трансфер до пляжа. Здесь есть современный, бесплатный и полностью адаптированный для колясочников пляж «Прибой». До воды проложена бетонная дорожка шириной около метра, на берегу несколько площадок с большими зонтами и столиками, деревянные настилы, специальные раздевалки, конструкция для спуска в воду, поручни, в течение дня работает помощник.

В 1974 г. в Саках открыт первый в СССР специализированный спинальный санаторий им. акад. Николая Бурденко с безбарьерной инфраструктурой: он принимает гостей и сегодня, считается одним из лучших профильных в стране. В лечении используют современные и классические санаторно-курортные процедуры, а также природные факторы — рапу и грязи Сакского озера, эффект которых доказан научно. Центр медицинской реабилитации есть в санатории им. Пирогова. Всего на курорте действует около 10 санаториев, работает множество домов отдыха и отелей.

Евпатория. Находится на побережье, здесь тоже используют сакские грязи, есть профильные санатории, оборудованные для

инвалидов пляжи: «Центра профреабилитации инвалидов», «Оазис», а также санаториев «Буревестник» и «Приморье». В центре Евпатории есть доступные объекты, например, маршрут «Малый Иерусалим» в Старом городе.

Самый адаптированный для маломобильных людей город Краснодарского края — *Сочи*. К Олимпиаде и Параолимпиаде 2014 года в Красной Поляне, Центральном и Адлерском районах практически повсеместно создали безбарьерную среду: запустили спецавтобусы для колясочников, оборудовали съезды с тротуаров и пандусы. Согласно данным проекта «Карта доступности», во всех районах Сочи насчитывается более 1100 таких объектов.

В 2019 г. 16 пляжей Сочи признали доступными для всех категорий инвалидов. На многих дежурят волонтеры, есть звуковые сигналы для слабовидящих и незрячих туристов, многие дорожки и пандусы, например, в Имеретинской низменности, с противоскользящим покрытием:

- в Адлерском районе: «Огонек», «Огонек-2», «Чайка», «Богатырь», «Дельфин», «Бархатные сезоны»;
- в Лазаревском районе: «Лазаревский-2», «Чайка», «Дагомыс», «Дельфин», «Взморье»;
- в Хостинском районе: «Цирк», «Бриз», «ОСВОД»;
- в Центральном районе: «Мориса Тореза», «Ривьера».

Главные природные факторы оздоровления Сочи — климат и уникальные термальные сульфидные сероводородные воды Мацесты, которые показаны при заболеваниях кровеносной, эндокринной, мочеполовой и дыхательной систем, кожи и опорно-двигательного аппарата. Многие санатории самого разного уровня адаптированы для инвалидов.

Пятигорск. С 2013 года в Пятигорске активно развивается проект «Доступная среда». Хотя далеко не все социальные и культурные объекты адаптированы, здесь уже есть пологие съезды к пешеходным переходам, «умные» остановки общественного транспорта, яркая тактильная плитка и оборудованные звуковыми сигналами светофоры. А например, в Пятигорском краеведческом музее есть пандусы и подъемник, таблички с текстами и версия сайта музея для слабовидящих. Согласно данным проекта «Карта доступности»,

по сравнению с другими курортами КМВ, здесь больше всего доступных объектов: не меньше 200.

Основные природные факторы — уникальный микроклимат и минеральные воды, в т. ч. сульфидные и радоновые, показанные при заболеваниях опорно-двигательного аппарата. В Пятигорске около 40 санаториев и пансионатов, где предлагают комплексные программы лечения и оздоровления, а также множество гостиниц и гостевых домов. Некоторые из них адаптированы для людей с ограниченными возможностями.

Одним из лучших считается санаторий «Лесная Поляна»: здесь создана безбарьерная среда, с 1987 года действует отделение реабилитации после травм и повреждений позвоночника и спинного мозга (людей, передвигающихся с помощью колясок). Также на курорте есть санаторий «Машук» Всероссийского общества слепых: его территория, терренкур и основные помещения оснащены тифлоприспособлениями.

Анапа. Не все районы Анапы могут похвастаться безбарьерной средой. По данным 2018 г., здесь было 323 подходящих объекта. На «Центральном» городском пляже есть настилы и пандусы, коляска для купания, а в районе Малой бухты — лифт для спуска к морю. Также доступны пляжи «Витязево», «Высокий берег» и реабилитационного центра «Кристалл». На последнем есть просторные кабинки для переодевания, широкий пандус, навесы и лежаки со специальными подушками.

В 2011 г., по версии Международной Ассоциации климато- и бальнеолечения, город был признан лучшим бальнеологическим курортом мира. Здесь около 140 санаториев и пансионатов разных профилей, в т. ч. и адаптированных для инвалидов: санаторий «Анапа», «Черноморская зорька», «Надежда».

Кроме Саки и Евпатории, в Крыму есть несколько приспособленных пляжей на других курортах. В Ялте это знаменитый «Массандровский», в Алуште — пляж городской организации инвалидов «Благодать», а в Феодосии их целых 3 — «Алые паруса», «Нафта-шельф» и «Первый городской пляж». Но в целом городская среда не приспособлена для инвалидов, хотя дворцовые парки и центральная набережная доступны. На центральных городских пляжах

Ейска, Геленджика и Новороссийска (здесь еще пляж на Суджукской косе) есть дорожки и спуски в море для инвалидов-колясочников. В Темрюкском районе подходящие пляжи есть в станице Голубицкой, поселках Пересыпь и Сенной.

И в других регионах есть санатории, где людям с ограниченными возможностями будет комфортно отдохнуть и оздоровиться.

Таким образом, туризм для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья нужен Российской Федерации и всему миру, в частности как социальное явление, как форма реабилитации и их последующей интеграции в современное общество.

Список литературы

1. Валеева Е. О. Туризм как стратегический приоритет территории // Современные проблемы науки туриндустрии: по мат науч.-практ. ежегод. препод. конф. — 2017. — С. 9–16.
2. Варламова А. В. Туризм как социоэкономическое явление / Вестник Кемеровского государственного университета. — 2020. — № 2–7. — С. 134–137.
3. Маргиева Н. Т. Сфера туризма в России: состояние и перспективы развития // Экономика и предпринимательство. — 2020. — № 10-1 (63-1). — С. 141–145.
4. Пугачев А. С. Туризм как одно из средств интеграции инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в современное общество / А. С. Пугачев // Молодой ученый. — 2013. — № 1 (48). — С. 363–365.

РАЗВИТИЕ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В СИБИРСКОМ РЕГИОНЕ

В. Б. Васильева, ст. преподаватель

Е. В. Демлер, обучающийся

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрены основные аспекты гастрономического туризма, выявлены его основные проблемы и определены перспективные направления развития.

Ключевые слова: гастрономический туризм, внутренний туризм, туристские ресурсы.

Под «гастрономическим туризмом» подразумевают путешествия с целью ознакомления с особенностями национальной или региональной кухни.

Несмотря на то, что этот вид туризма считается сравнительно новым для нашей страны, гастрономическая составляющая путешествия была всегда. Актуальность исследования обусловлена тем, что с момента появления «Красного гида» Андре Мишлена стало понятно — впечатления от знакомства с национальной кухней (гастрономические впечатления) являются важным атрибутом туристской дестинации и служат поводом для путешествия в тот или иной регион.

Целью исследования является рассмотрение основных аспектов гастрономического туризма и определение перспектив его развития.

Важно отметить уникальность гастрономического туризма, его способность выступать как самостоятельный вид, имеющий целью ознакомление с «кулинарными» достопримечательностями региона, и в то же время объединять в себе несколько других видов туризма: культурно-познавательный, сельский, событийный, бизнес-туризм.

Помимо термина «гастрономический туризм» (*gastronomic tourism*), этот вид туризма называют продовольственным туризмом (*food tourism*), или кулинарным (*culinary tourism*). Что касается последнего термина, то впервые он был введен в научное обращение в 1998 году в США доцентом кафедры народной культуры

Университета штата Огайо Люси Лонг, для выражения идеи познания культуры через национальную кухню.

По данным Всемирной туристской организации (UNWTO), во время путешествия в среднем около 40,0 % затрат туриста уходит на питание, это позволяет рассчитывать на устойчивый рост туристского потока в регионах с развитым гастрономическим туризмом.

Существенный вклад в развитие гастрономического туризма в мире внесло признание средиземноморской, французской, мексиканской кухни объектами всемирного нематериального наследия ЮНЕСКО.

По данным ТурСтата, в 2019 году популярными зарубежными направлениями гастрономического туризма у российских туристов были признаны туры в Грузию (Тбилиси, Мцхета, Кахетия), Армению (Ереван), Белоруссию, Италию (Тоскана, Эмилия-Романья) и Францию (Бордо, Лион, Шаранга).

В Российской Федерации центрами гастрономического туризма признаются Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Татарстан, Астраханская, Тульская, Тверская, Калужская, Костромская и Владимирская области.

Благодаря природно-климатическим ресурсам, национальным и культурным традициям местного населения, задолго до того как начали реализовываться специализированные программы гастрономических туров, в этих регионах туристам предлагались самые разнообразные продукты питания региональной кухни и кухни коренных народов.

Сегодня гастрономический туризм — это специализированные туры, посещение гастрономических фестивалей (пивных, сырных, винных), мастер-классов по приготовлению блюд национальной кухни, кулинарных школ.

Стоит признать, что российские гастрономические туры малоизвестны не только за пределами Российской Федерации, но и внутри страны. При этом ресурсами для развития гастрономического туризма обладают все без исключения регионы Российской Федерации.

В целях развития и популяризации гастрономического туризма в 2017 году стартовал федеральный проект «Гастрономическая карта России», в котором на условиях государственно-частного

партнерства представлены участники рынка, заинтересованные в развитии внутреннего и въездного туризма.

В 2019 году федеральный проект «Гастрономическая карта России» стал участником «100 лидерских проектов социальной сферы». Сибирский регион в нем представлен двумя субъектами: Алтайским краем (участник проекта с сентября 2019 г.) и Республикой Алтай (участник проекта с февраля 2019 г.). Оба региона представляют региональные продукты и специалитеты сибирской кухни и малочисленных коренных народов: мясо марала, речную рыбу, сыровяленые мясные деликатесы, дикоросы, мед, молочные продукты.

К 2020 году при поддержке Федерального агентства по туризму, Министерства иностранных дел РФ и Агентства стратегических инициатив проект переходит на новый уровень развития, начиная сертификацию регионов-участников [2], что позволит провести комплексную оценку предприятий и организаций, занимающихся производством и реализацией региональных продуктов питания для определения возможности приема этими предприятиями туристических групп, проведения экскурсий, дегустаций и гастрономических фестивалей.

Помимо Алтайского края и Республики Алтай, вошедших в проект «Гастрономическая карта России», Томской и Иркутской областях, Красноярского края, гастрономический туризм успешно развивается и в Новосибирской области [1].

По мнению специалистов, над гастрономическим брендом Новосибирска еще предстоит работа, до начала 2020 года столица Сибири предлагала в рамках гастрономического туризма организованные гастрономические экскурсии на шоколадные фабрики «Новосибирская», «Шоколадное дерево», «Шоколадная страна»; мастер-классы в кулинарных школах и пиццериях; туры по ресторанам города [2].

На сегодняшний день основной проблемой, сдерживающей развитие туризма вообще и гастрономического в частности, являются ограничения, связанные с пандемией вируса COVID-19. Индустрия туризма и гостеприимства одной из первых испытала на себе влияние пандемии, и несмотря на специальные меры государственной поддержки в виде субсидий туроператорам, беспроцентных кредитов, налоговых каникул и прочих преференций, по-прежнему

находится в состоянии глубокого кризиса. По оценке Федерального агентства по туризму, отрасль ежеквартально несет не менее 4 млрд долл. убытков.

Таким образом, в сложившейся ситуации гастрономический туризм при условии благоприятной санитарно-эпидемиологической обстановки позволит расширить географию туристских маршрутов в Сибирском регионе, сохранит от банкротства и ухода с рынка предприятия индустрии туризма и гостеприимства. Более того, признание на государственном уровне региональной кухни является обязательным аспектом дальнейшего развития внутреннего и въездного гастрономического и культурно-познавательного туризма, основой формирования конкурентоспособных услуг в сфере туризма и гостеприимства в Российской Федерации.

Список литературы

1. Гастрономический туризм в Алтайском крае [Электронный ресурс]. — URL: <https://russia.travel/journals/328294/> (дата обращения: 30.09.2020).
2. Гастрономический туризм. Туристический портал Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: (<https://turizm.nso.ru/ru/page/2971>) (дата обращения: 30.09.2020).
3. Федеральный проект «Гастрономическая карта России» запускает первую в России систему сертификации в сфере гастрономического туризма [Электронный ресурс]. — URL: (<http://www.tourism.gov.ru/news/16852/>) (дата обращения: 30.09.2020).

ИННОВАЦИОННЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСА

А. А. Волосская, обучающийся

О. Н. Мороз, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе проанализированы инновационные тенденции и проблемы развития туризма и гостеприимства в отечественной практике, связанной с коронавирусом. Показаны современные инновационные формы и методы обслуживания ведущих компаний в сфере туризма и гостевой индустрии для сохранения своего бизнеса.

Ключевые слова: туризм, гость, тенденции, пандемия, экономика, инновация.

В современной посткоронавирусной экономической практике инновации в индустрии туристского и гостевого бизнеса играют немаловажную роль в конкурентной борьбе за каждого клиента. Применение инновационных технологий в гостиничном бизнесе позволяет повышать эффективность гостиничного предприятия, находить новые методы обслуживания клиентов, гарантировать безопасность проживания, обеспечивать сохранность имущества, предоставлять современные услуги. Гостиничный бизнес и индустрия туризма привлекают к себе клиентов как новыми услугами, так и традиционными. Состязаются за лидирующее место на рынке, пытаясь удивить клиента новым сервисом [1].

Российскому туризму свойствен выездной характер, связанный с расширением внешних деловых контактов, упрощением порядка выезда, новизной иностранного продукта для российского потребителя, увеличением числа предприятий и отельных, распространяющих валютные средства, конкретностью иностранного продукта [2].

К общим экономическим проблемам современного туризма можно отнести: инфляцию, рост преступности и безработицы, кризисы, нарушение условий товарообмена, а также отсутствие планирования в использовании природных и трудовых ресурсов, военная обстановка, терроризм, нестабильная обстановка стран мира.

В мире известно множество инноваций, например: проживание с питомцами; экологические инновации; инновации, связанные с технологией (вход без ключа). Индустрия туризма и гостиничного бизнеса вынуждена разработать новую интегрированную стратегию, основанную на взаимодействии экономических интересов государства и увлечениях искушенных потребителей [3].

К перспективам развития внутреннего и выездного туризма в России относятся: развитие межрегионального сотрудничества наиболее перспективных видов туризма на основе кластеризации, эффективное продвижение турпродукта на мировом и внутреннем потребительских рынках. Положительный пример такой практики — туристический кластер в Тверской области Завидово.

В России активную туроператорскую деятельность ведут компании, которые, несмотря на сложную эпидемиологическую ситуацию, зарекомендовали себя как высококонкурентоспособные. Это такие компании, как CoralTravel и MouzenidisTravel (с 1995 г.), Библио Глобус (с 1994 г.)

В качестве драйвера роста экономики рассматривается малый и средний бизнес, который способен быстро реагировать на меняющиеся условия внешней среды. К характерным чертам предпринимательства можно отнести самостоятельность и независимость, инициативность, способность к саморазвитию, а также постоянное стремление к использованию инноваций [4].

Инновационные технологии туризма в России включают:

1. Экотуризм, подразумевающий проживание гостей в частном доме или в семье в сельской местности, в окружении природы. Хозяева таких домов создают благоприятные условия для приема отдыхающих. Перспективны следующие виды экотуризма: исторический, научный, поездки в нетронутые и труднодоступные места. Экотуризм уже активно развит в Азии (Лаос, Индия), Южной Америке (Перу, Эквадор), Африке (Кения).

2. Виртуальный музей, который предполагает посещение экспозиций известных музеев через интернет. Чаще всего это реально существующие музеи с разработанными интерактивными возможностями, которые позволяют без личного визита перемещаться по залам, смотреть трехмерные изображения, изучать информацию

об экспонатах. Например, музей Ван Гога в Амстердаме, Государственная Третьяковская галерея в Москве, музеи Ватикана и другие.

3. Комнаты с системой «*blackout*» — это шторы с 90 %-й защитой от солнечного света, которые полностью затемняют помещения, отражая лучи солнца и сохраняя в нем комфортный температурный режим.

4. Гостевые номера с системой «антихрап», которые оснащены машиной белого шума, устраняющей звуки храпа.

5. Гостевые комнаты с системой «глубокий сон» (*deep sleep*), которые содействуют полному расслаблению организма человека и оздоровлению сна.

6. Комнаты с системой контроля за электроэнергией (*Energy Management System*), при которой гости самостоятельно осуществляют контроль уровня подачи света и температуры в номере.

7. Гостевые комнаты с системой воздействия на обоняние гостей (*Brand Sense*), которые направлены на создание незабываемого впечатления гостей от пребывания в гостинице путем влияния запахов и ароматов.

8. Гостевые комнаты с системой *SMART Living Lobby*, системой питания *Grab go* («хватай и иди»), включающей кофейную станцию, холодильник; розетки, слоты, которые дают возможность подключить ноутбук или зарядить телефон.

9. Гостевые тематические номера, которые дают возможность клиенту попасть в иную реальность, нарушить бытие, окунуться в прошлое; помечтать в будущем [5].

В 2019 году для сохранения российского туризма была утверждена Стратегия развития отрасли до 2035 года и принята Федеральная целевая программа (ФЦП) «по развитию внутреннего и въездного туризма в России на 2019–2025 годы». На эти цели из средств госбюджета было освоено более 20 млрд руб., около 90 % бюджетных ассигнований. 23 субъекта РФ получили почти 7 млрд руб. (91,7 %) от ФЦП на развитие туризма и гостеприимства. 200 единиц гостевого бизнеса уже эксплуатируются. Ярким примером служат Амурская, Костромская, Кемеровская, Тверская, Ярославская области.

2020 год отмечен посткризисом во всех социально значимых сферах реального сектора экономики. В индустрии гостевого бизнеса на текущую дату 2020 года уже закрыто более половины объектов

гостеприимства, оплата труда персонала находится в режиме временной безработицы, «заморожены» коммунальные отчисления по аренде помещений и прочим платежам. Еда доставляется на дом. В режиме *take away* функционируют рестораны премиум-, люкс-класса, бутики, гастрономические отели-бистро (*fine dining*). Добавленная стоимость таких заведений достаточно высокая, стоимость кухни дорогая за счет дополнительного сервиса, который будет интересен для гостя. Ведущие рестораторы, развивая и поддерживая собственный бренд, вынуждены работать с клиентом через онлайн-мастер-классы. Обеспечивая надежную лояльность гостя-клиента, рестораторы принимают антикризисные решения в соцсетях.

Как показывает текущая бизнес-практика, многое зависит от принятия решений на уровне региональной политики и власти относительно приоритетности проектов. Сайт российского туризма располагает нужной информацией для организации эффективного документооборота в части бизнес-проектирования и планирования. Безусловно, для успеха нужен реальный финансово-состоятельный и надежный инвестор, которого заинтересует экономически выгодный проект. Чтобы региональная власть и потребительское бизнес-сообщество выступали консолидированно и взаимно относительно своих интересов, муниципальные органы власти и управления обязаны выстраивать экономически взаимовыгодные отношения с инвестором в реализации и продвижении проектов в сфере туризма и гостевого бизнеса, контролируя процесс на местах.

Список литературы

1. ГОСТ Р 51 185–98. «Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования». — Москва: Стандартинформ, 2003. — 7 с.
2. Барышева А. В. Инновационный менеджмент / А. В. Барышева. — 3-е изд. — Москва: Дашков и К°, 2017. — 380 с.
3. Печерица Е. В., Шевченко М. И. Инновационные технологии в гостиничном бизнесе. — Санкт-Петербург: СПбГУСЭ, 2013. — 177 с.
4. Гареев Р. Р. Инновационные методы стимулирования спроса в индустрии гостеприимства и туризма: учебное пособие. — Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2015. — 92 с.
5. Сорокина А. В. Организация обслуживания в гостиницах и туристских комплексах: учебное пособие / А. В. Сорокина. — Москва: Альфа-М, 2009.

ЦИФРОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ПРОСТРАНСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ ТУРИНДУСТРИИ КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА В ПОСТПАНДЕМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ

*Н. В. Кривомазова, зам. директора ООО «Мистер-Тур»,
преподаватель-практик*

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассматриваются: характеристика инновационной технологии hot desking и сетевого кочевничества как современных трендов комбинирования удаленной и офисной работы и выделение их неоспоримых преимуществ для компаний туристической сферы; оптимизация офисного пространства предприятия туриндурии за счет внедрения системы hot desking; пример успешного применения системы hot desking на материале анализа ее интеграции в структуру действующего регионального микропредприятия туристической отрасли г. Новосибирска.

Ключевые слова: цифровые технологии в туристическом бизнесе, организация рабочего пространства, hot desking, сетевое кочевничество, оптимизация базовых расходов, «подвижные» рабочие места.

Современные реалии в туристическом бизнесе, к сожалению, таковы, что мы наблюдаем небывалый в истории обвал рынка мировой туриндурии в целом. Кризис коснулся всех бизнес-структур, задействованных в этой сфере. Основные участники процессов формирования туров и их продаж конечному потребителю — туроператоры и туристические агентства, работающие на международном рынке, — пострадали не только финансово, но и в кадровом, а также в ассортиментном плане. Сложнейший продукт, индивидуально-авторский либо массовый, который является квинтэссенцией творческого потенциала увлеченных своим делом профессионалов, оказался на этапе постпандемической реальности невозможным к реализации по объективным причинам и невостребованным в силу обстоятельств непреодолимой силы. Следовательно, большое количество сотрудников туристических компаний оказалось попросту без работы, и ситуация эта является пролонгированной во времени на непрогнозируемый срок.

Перед электоратом каждой отраслевой структуры острейшим образом встал вопрос, с одной стороны, о сохранении своего кадрового потенциала, а с другой — об оптимизации затрат при бюджетировании зарплатных выплат. Помимо этой статьи ежемесячных расходов каждое предприятие туротрасли несет значительное бремя расходов на арендные платежи за офисные помещения, коммунальные услуги и прочее, связанное с пребыванием в офисах сотрудников и клиентов.

Рабочее пространство — это важнейший элемент деятельности любой компании. Его предельная эргономичность — та характеристика, к которой стремится каждый руководитель и владелец бизнеса. Туристический бизнес — это изначально очень динамическая, постоянно меняющаяся система, чутко реагирующая на основные тенденции и тренды современности. Digital-технологии в туризме — основные инструменты повседневной деятельности компании в целом. И тренд сетевого кочевничества [1], т. е. возможность использовать практически любую офлайн-локацию сотрудника для эффективной работы в онлайн-формате, — для турбизнеса не нововведение. Довольно давно мы можем наблюдать, что сотрудник турфирмы работает, как правило, онлайн 24/7 и, находясь, например, где-то в рабочей или даже личной поездке, решает с помощью своего ноутбука или мобильного устройства все необходимые сложные и безотлагательные вопросы. При этом физически он может находиться где угодно, даже на пляже. Его бизнес при этом ничуть не страдает. Главное — бесперебойный выход в интернет.

А то, что мы наблюдаем сейчас из-за ситуации с пандемией и введения ограничительных мер, еще раз подтверждает необходимость оптимизации времени, когда сотрудники находятся в офисе компании. Перевод их на удаленную работу частично, а для некоторых работников и полностью — это тот необходимый инструмент оптимизации рабочего времени и пространства, позволяющий значительно снизить затраты предприятия по различным статьям расходов.

Система *hot desking* (англ. — «горячий стол») является с 90-х годов XX века весьма практикуемой в бизнес-среде [5]. Это такой подход к организации офисного рабочего пространства компании, когда несколько сотрудников могут использовать по очереди при

необходимости одно рабочее место, стол. Само явление *hot desking* имеет происхождение от *hot bunking* (от англ. *bunk* — спальное место), применяется на кораблях, поскольку моряки, задействованные на вахте, не нуждаются в спальнях местах [5]. А вахта на корабле круглосуточная, поэтому корабли изначально имеют меньше оборудованных спальных мест, чем количество моряков в экипаже. Они пользуются спальными местами по очереди.

Система «подвижных» рабочих мест, *hot desking*, изначально стала внедряться компаниями, чьи сотрудники имеют разъездной характер работы, частые командировки и встречаются с клиентами на их территории, а также частично работают удаленно. При необходимости работник всегда может прийти в офис и сделать там все, что необходимо, а также встретиться с коллегами, начальством и клиентами. Для этого ему необходимо заранее предупредить о своем приходе в определенный день или время. В крупных компаниях это делается в специальной внутренней системе бронирования рабочих мест, что и представляет собой *hot desking* [5]. Технология интегрирована с рабочей почтой компании, а также (в идеале) имеет специально разработанное мобильное приложение, которое позволяет сотрудникам на своем смартфоне видеть оперативную информацию о свободных рабочих столах или переговорных комнатах в офисе [5]. В каждой компании, исходя из специфики деятельности, используется на рабочих местах разное оборудование. Некоторые рабочие места оборудованы стационарными компьютерами, на другие можно приходиться со своими ноутбуками, если это удобнее сотруднику. При этом обязательно формируется корпоративная культура и взаимная вежливость. Рабочее место содержится в порядке, каждый человек стремится не оставлять после себя ненужных вещей, бумаг, канцелярии и прочего, что будет вызывать негатив у коллег. Личные вещи убираются в специальные шкафчики или уносятся с собой.

В туризме такой подход к организации рабочего пространства на данном этапе состояния отрасли позволяет значительно снизить расходы и на арендуемое под офис помещение, сократив его площадь или количество, если офисов у компании несколько, и на сопутствующие пребыванию в офисе большого количества сотрудников

вещи: воду, кофе и чай, одноразовую посуду, электроэнергию, стационарную телефонию и прочее. Экономическая эффективность *hot desking* не подлежит сомнению. Это касается и крупных туроператорских компаний с большим количеством сотрудников, которые в данной ситуации стали применять этот подход, оценив его бесспорное преимущество. А практически для всех туристских агентств, арендующих офисные помещения, — это способ удержать позиции на рынке, формируя финансовую подушку, значительно снизив базовые затраты. Многие агентства, имеющие небольшое количество сотрудников и активно внедряющие современные бизнес-технологии, перешли на такую организацию рабочего пространства и времени при частичной или даже временно полной смене формата деятельности с офлайн на онлайн. Но полностью отказаться от офиса туристская компания может только в том случае, если формат ее деятельности будет целиком онлайн, со всеми сопутствующими элементами: специальной кассой, системой электронного обмена документооборотом не только с контрагентами и партнерами либо клиентами — юридическими лицами, но и с клиентами — физическими лицами со специальными способами подписания договоров через подтверждающее смс либо другие варианты электронной цифровой подписи и т. д.

Система *hot desking* отчасти перекликается с таким явлением оптимизации бизнес-пространств для работников разных сфер, в т. ч. и туристской, как *co-working* [2]. Поскольку *co-working* распространен в большей степени среди фрилансеров, персональных агентов (то есть самозанятых работников), возможно, сейчас и об этом способе оптимизации расходов стоит задуматься некоторым структурам туристской индустрии.

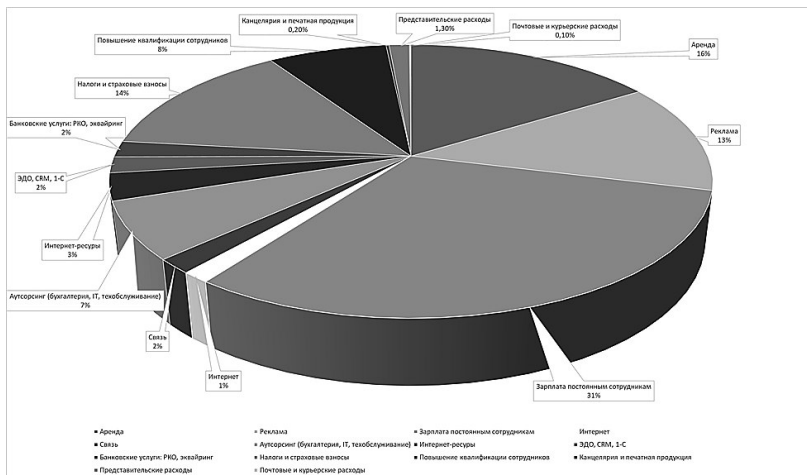
Пример оптимизации рабочего пространства и значительного снижения расходов на аренду помещения и прочие сопутствующие затратные позиции мы предлагаем рассмотреть на материале, предоставленном туристской компанией «Мистер-Тур», г. Новосибирск. Анализ организационной структуры и особенностей административно-хозяйственной деятельности данного предприятия позволили сформировать устойчивое представление об эффективности современного технологичного цифрового подхода *hot desking*

к оптимизации затрат как тренда, позволяющего решить базовые проблемы, возникшие в текущей экономической ситуации.

Общая характеристика предприятия: региональное независимое туристское агентство, специализирующееся на выездном туризме, преимущественно международном, но имеющее и широкий спектр предложений по внутреннему рынку туристских услуг. Дата основания: декабрь 2002 года. Статус: микропредприятие. Количество штатных сотрудников — 5 человек, количество внештатных сотрудников (бухгалтерия, фрилансеры) — 3 человека. Компания арендует двухкомнатное офисное помещение в центральной части города в бизнес-центре «Новоград» площадью 46 кв.м. Арендная плата в месяц — 36 800 руб., коммунальные платежи — 11 500 руб., сопутствующие расходы на содержание офисного пространства и рабочих мест (канцелярия, посуда, вода, чай, кофе, обслуживание кофе-машины и кулера и пр.) — 5000 руб. в месяц, стационарная многоканальная телефония — 1500 руб. в месяц, высокоскоростной интернет — 2100 руб. в месяц. Итого: 56 900 руб. ежемесячных расходов, не учитывая переменную составляющую на обслуживание офисной техники. В период пандемии оборот компании сократился примерно на 80 % по отношению к зеркальному временному срезу прошлого года, в постпандемическое время (с конца июня по сентябрь 2020 г.) оборот частично восстановлен за счет продаж туров внутреннего туризма и единственному возможному (Турции) на международных выездных направлениях. Но с конца сентября 2020 года наблюдается значительный спад клиентского спроса по всем имеющимся программам путешествий, поэтому даже об удержании позиций на уровне лета 2020 года на осенне-зимний сезон говорить пока не приходится.

Перед руководством компании «Мистер-Тур» еще в период пандемии остро встала проблема оптимизации затрат (рис.).

Затраты предприятия туриндустрии



Голубым цветом на рисунке выделена часть затрат на аренду офиса, 16 % от общей суммы расходов.

В конце апреля 2020 г. руководством ООО «Мистер-Тур» было принято стратегическое решение сократить офисные площади ровно в 2 раза, отказаться от ряда дополнительных услуг (многоканальной линии офисной телефонии), уменьшить параметры скорости по пакету услуг высокоскоростного интернета в офисе за счет сокращения количества компьютеров в Сети. Следовательно, офисная площадь сократилась до 20 кв. м, количество оборудованных рабочих мест — до 3 из предыдущих 6. При этом количество как штатных, так и внештатных сотрудников не менялось, поскольку компания имеет в кадровом арсенале людей с более чем 20-летним опытом работы в туристской индустрии и очень дорожит своим кадровым потенциалом. *Hot desking* позволяет снизить до минимума риски нерационального использования рабочего пространства предприятия и рабочего времени сотрудников. *Hot desking* является элементом комплексного подхода к оптимизации на всех структурных уровнях в условиях текущей экономической ситуации, включая переход в формат онлайн-взаимодействия с клиентами и

контрагентами. Базовые затраты на аренду офисной площади и сопутствующих позиций снижены в два раза, что позволяет данному предприятию туротрасли находиться в более или менее комфортной финансовой ситуации и решать стратегические задачи другого плана. В туристской компании «Мистер-Тур» процесс бронирования сотрудниками рабочих мест на определенное время происходит на данном этапе через смартфоны в профессиональном коллективном чате мессенджера WhatsApp. Специальное мобильное приложение, интегрированное в интерактивные таблички в холле офиса и непосредственно у рабочих столов, пока не разработано. Целесообразность такого программного обеспечения пока применительно к этой компании под вопросом, поскольку количество сотрудников небольшое. Но при расширении штата, безусловно, будет внедрено и высокотехнологичное интерактивное ПО. Оно, кстати, позволяет использовать расширенные функции: помимо бронирования рабочих мест, можно вести календарь рабочих встреч и электронный планер, настроить функции персональной идентификации сотрудников, использовать персональный электронный ключ для шкафов и тумбочек и пр.

Таким образом, система *hot desking* в современных реалиях состояния туристского рынка позволяет значительно оптимизировать затраты на офисные помещения, что является необходимым антикризисным инструментом. При этом (что очень существенно) этот подход к организации рабочего пространства позволяет сохранить важнейший для любой туристской компании потенциал — кадровый. Нет необходимости значительно сокращать штат сотрудников, достаточно грамотно и максимально эргономично обустроить их рабочие места, а также скоординировать и оптимизировать время, которое они тратят на свою деятельность. При этом включается и забота об их здоровье и психологическом комфорте, ведь значительную часть суток они тратят на дорогу до офиса и обратно.

Список литературы

1. Арпентьева М. А. Цифровое кочевничество: проблемы идентичности. // Збірник наукових праць «Проблеми сучасної психології». — 2016 — № 1 (9) — С.7–14.
2. Все коворкинги России [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.kovorkingi.ru/info/kovorking-cto-eto> (дата обращения: 30.09.2020).
3. Добринская Д. Е. О феномене цифрового кочевничества [Электронный ресурс]. — URL: <https://ecotrends.ru/index.php/eeco/article/view/3971> (дата обращения: 30.09.2020).
4. Envirotech [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.envirotechoffice.com/hot-desking-trend-inspired-workshifting/> (дата обращения: 30.09.2020).
5. Костина Н. С., Замятина Н. А. Возможности цифровых технологий в туризме: система бронирования рабочих мест (Hot Desking) [Электронный ресурс]. — URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_38520831_72741219.pdf (дата обращения: 30.09.2020).
6. Мухамедов С. Необычный офис: без определенного места работы [Электронный ресурс]. — URL: <https://ottenki-serogo.livejournal.com/348152.html> (дата обращения: 29.09.2020 г.).
7. Современные тенденции офисного пространства [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.office-plan.ru/content/Sovremennyyetendentsiiofisnogo-prostranstva/> (дата обращения: 30.09.2020 г.).
8. Российский туризм. Официальный сайт [Электронный ресурс]. — URL: http://russiantourism.ru/main/main_26774.html (дата обращения: 30.09.2020 г.).

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ТУРИЗМА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е. Н. Осипова, канд. техн. наук, доцент

О. В. Балашова, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье определены потенциальные туристские возможности г. Новосибирска. Предложены меры по целенаправленному оформлению туристического продукта и создания целостной городской туристической среды.

Ключевые слова: индустрия туризма, городской туризм, Новосибирская область, регион, туристская привлекательность.

Российская индустрия туризма за несколько месяцев текущего года столкнулась с серьезными проблемами, связанными со стремительным распространением коронавирусной инфекции (COVID-19) по всему миру. Тяжелый кризис оказал влияние на все предприятия сферы услуг, задействованные в процессе обслуживания туристов (туроператоры, турагентства, средства размещения туристов, организации, предоставляющие развлекательные услуги, организации, предоставляющие различные виды туристских перевозок и т. д.). По данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО) [1], только в первой половине 2020 г. по всем туристическим направлениям количество прибытий туристов снизилось на 65 % по сравнению с 2019 г. А в первой декаде июня 2020 г. (в сравнении с аналогичным периодом прошлого года) количество прибытий туристов сократилось на 93 % (даже несмотря на то, что в преддверии летнего сезона были открыты некоторые направления, ожидаемое улучшение было практически незаметным).

На данный момент большинство туристических направлений так же остаются закрытыми, поэтому первоочередная задача для туристической отрасли — найти выход из кризиса. В связи с этим большое внимание обращается на продвижение внутреннего туризма.

Стоит отметить, что сложившаяся ситуация изменила взгляд на более активное внедрение на рынок туристских услуг виртуальных

технологий. Возросла значимость электронных информационных платформ и систем. Новое развитие получили цифровые туристские проекты, осуществляемые музеями, театрами, галереями и другими объектами, предлагающие посетить экспозиции дистанционно (онлайн-экскурсии). Однако не стоит забывать, что потребности у туристов остаются прежними (потребность в коммуникации, передвижении, получение новых знаний и эмоций и т. д.), а цифровые проекты будут способствовать формированию отложенного спроса, который в дальнейшем может способствовать созданию предпосылок для повышения прибыльности внутреннего туризма.

В октябре 2019 г. в Казахстане прошел VIII Глобальный саммит ЮНВТО, посвященный городскому туризму «Умные города, умные направления». На саммите присутствовали представители более чем из 80 стран мира (мэры городов, министры туризма), которые обсуждали развитие и проблемы городского туризма, доступность инновационных технологий в сфере туризма, продвижение и сохранение уникальной городской культуры.

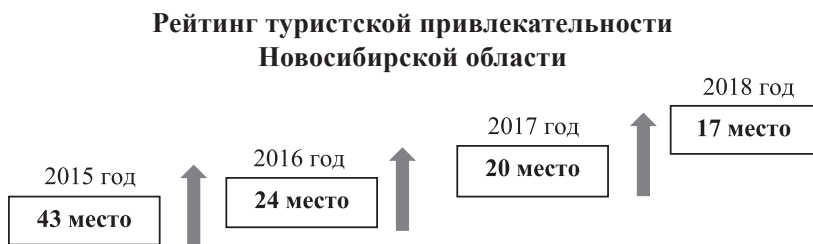
Город — это история, а каждая история обязательно найдет своего туриста.

История Новосибирска началась в 1893 г., когда в самом центре Сибири, на берегах реки Обь, появился первый поселок. Сегодня Новосибирская область — это один из крупнейших, динамично развивающихся регионов России. Новосибирск вошел в Книгу рекордов Гиннеса как самый быстрорастущий город-миллионник в мире, и по праву считается научной, деловой и культурной столицей Сибири. Туристические возможности города:

- самый длинный метромост в мире (2 145 м);
- новосибирский аквапарк входит в ТОП-4 крупнейших крытых аквапарков Европы;
- Новосибирский государственный академический театр оперы и балета является крупнейшим в России театральным зданием;
- единственный за Уралом Центр океанографии и морской биологии;
- Новосибирский зоопарк — один из крупных зоопарков России (площадь 65 га), в котором обитают около 11 тыс. особей и 770 видов животных и птиц;

- разнообразие охотничьих ресурсов (более 30 видов животных и птиц);
- по территории Новосибирской обл. протекает более 430 рек, имеется Обское водохранилище;
- уникальное географическое положение;
- регион богат культурно-историческими достопримечательностями, природными памятниками, а также современными объектами туристской инфраструктуры;
- Новосибирск является членом международной организации «Всемирная ассоциация технополисов» (ВАТ) (в ВАТ России представляет только Новосибирск и технопарк «Сколково»).

И это далеко не полный перечень рекордов города. Новосибирская область входит в «золотую двадцатку» Национального туристского рейтинга субъектов Российской Федерации по туристской привлекательности региона (рис.)



Данные исследования проводятся ежегодно и направлены на развитие внутреннего и въездного туризма в российских регионах и популяризацию их туристского потенциала. Критерии исследования, используемые для оценки региона:

- уровень развития гостиничного бизнеса и инфраструктуры региона;
- место туристской отрасли в экономике региона;
- доходность отрасли туризма и гостеприимства региона;
- развитие санаторно-курортной отрасли региона;
- популярность региона у туристов (соотечественников, иностранцев);

- уникальность туристской инфраструктуры;
- безопасность туристов;
- интернет-ресурсы, определяющие интерес к данному региону;
- продвижение туристского потенциала региона в информационном пространстве [2].

Таким образом, Новосибирск обладает хорошей базой для дальнейшего успешного развития городского туризма. Однако нужны меры по целенаправленному оформлению туристского продукта и создания целостной туристской среды, а именно:

- разработка информационных сервисов помощи туристам, с помощью которых турист будет иметь возможность ознакомиться с туристским маршрутом в онлайн-режиме или самостоятельно построить конкретный туристский маршрут по городу;
- разработка мобильного приложения с электронной туристской картой гостя города;
- развитие сервисов для навигации по городу и объектам показа в частности;
- формирование «Туристской карты города», которая поможет отслеживать развитие туристского потенциала города и его динамику.

Список литературы

1. Барометр мирового туризма и статистическое приложение ЮНВТО, август / сентябрь 2020 г. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.unwto.org/ru> (дата обращения: 25.09.2020).
2. Национальный рейтинг [Электронный ресурс]. — URL: <https://infopro54.ru/news/novosibirskaya-oblast-uluchshila-svoj-rezultat-v-nacionalnom-turisticheskom-rejtinge/> (дата обращения: 25.09.2020).

ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Т. В. Плотникова, канд. техн. наук, профессор

А. В. Котик, канд. техн. наук

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе изучены возможности продвижения туристских услуг в социальных сетях, рассмотрены особенности наиболее распространенных соцсетей, изучены способы продвижения туристских услуг в социальных сетях.

Ключевые слова: туристские услуги, социальные сети, способы продвижения услуг.

В настоящее время наиболее эффективным каналом продвижения услуг туроператоров и турагентств до потребителя является интернет. Туристический бизнес один из первых оценил возможности социальных сетей для продвижения туристских услуг. Это во многом было связано с тем, что сайты зачастую являются слабым местом у многих турагентств. Сайты турагентств наполнены большим количеством лишней информации, и, как показывает практика, даже красочно оформленный сайт не всегда является эффективным.

Более лучший результат дают лендинг-страницы (*landing page*) — целевые веб-страницы, которые используются для сбора контактов людей, которые могут стать потенциальными покупателями. На лендинг-страницах размещается конкретное предложение и описывается пошаговое действие, которое необходимо совершить клиенту, чтобы воспользоваться данным предложением. В последнее время многие компании стали использовать квиз-лендинг — интернет-страницу для вовлечения посетителей в контакт. Пользователю предлагается ответить на интересный вопрос, затем на следующий, он втягивается в игру, становится более лояльным к ресурсу, и из «холодного» превращается в «теплого», готового к покупкам клиента. В случае с турагентствами на квиз-сайте посетителям предлагается пройти тест и получить подборку туров по самой низкой цене на рынке.

У сетей и франшиз сайты более качественные, но, по данным некоторых крупных сетей и туроператоров, сайты дают немного заявок. В связи с этим туристские операторы стали одними из первых продвигать свои услуги в социальных сетях.

В соцсетях «Facebook», «ВКонтакте», «Instagram», «Одноклассники» присутствуют миллионы интернет-пользователей, которые могут быть потенциальными клиентами туристских компаний.

«Facebook» является прототипом русскоязычной социальной сети «ВКонтакте». Целевая аудитория «Facebook» — это взрослые серьезные люди в возрасте от 30 лет. Многие пользователи являются владельцами бизнеса, а социальную сеть используют для рекламы и привлечения клиентов. Исходя из вышесказанного, основной контент ориентирован на взрослую платежеспособную аудиторию.

«ВКонтакте» — наиболее популярная социальная сеть в России. Отличается широкой и молодой аудиторией (самый массовый сегмент 18–34 года). Участники сети — весьма разнообразная аудитория, что не может не привлекать предпринимателей, рекламирующих свои товары и услуги в социальной сети.

«Одноклассники» — социальная сеть, которая, в основном, способствуют поиску и восстановлению ранее утраченных связей, поэтому основная аудитория — пользователи от 25 лет и старше, при этом в возрасте от 45 лет — около 35 % всех пользователей. В «Одноклассниках» женская половина аудитории выражена наиболее ярко и превышает 57 %.

«Instagram» — сеть считается перспективной за счет большого прироста пользователей и растущего спроса. Многие интернет-магазины, салоны красоты и клиники имеют страницу в «Instagram», что позволяет им делиться с клиентами результатом своей работы и продвигать бренд. Основная аудитория — молодежь 17–32 лет.

Существует несколько способов привлечения клиентов в социальных сетях, в т. ч. создание брендированного представительства в социальных сетях для работы с клиентами, таргетированная реклама в соцсетях, скрытый маркетинг на форумах, комплексная медиа-кампания (SMM-маркетинг).

Брендированное представительство в социальных сетях — это создание визитной карточки туристской фирмы в социальных сетях.

Хорошо оформленное представительство турагентства с постоянно обновляемым предложением туров может стать источником привлечения клиентов. Достаточное информационное наполнение представительства позволит клиенту приобрести тур, не заходя на основной сайт турагентства.

Представительство туристской фирмы отличается от официального сайта тем, что предлагает более свободный стиль общения. С целью создания дружелюбной обстановки можно использовать шутливую форму общения с клиентами, видеоролики или подборку фотоиллюстраций.

У представительств в социальных сетях есть одно преимущество перед другими видами рекламы: человек, однажды подписавшийся на брендированный блог в социальной сети, попадает в информационное поле компании на длительный срок. Появляющиеся во френд-ленте пользователя интересные новости, акции, горящие туры дают возможность привлекать его внимание и снова обращаться в представительство турфирмы.

«ВКонтакте» обычное представительство (площадка) туристской компании — это сообщество (группа или публичная страница — паблик). «ВКонтакте» предоставляет различные инструменты для оформления и администрирования площадок и поэтому является неплохой заменой сайту туристской организации. В отдельных случаях используется такой формат сообщества, как «мероприятие», но это применяется в основном в авторских турах, когда нужно выделить отдельные направления работы (например, йога-туры отдельно от трекинга и походов).

Для того, чтобы сообщество «ВКонтакте» хорошо привлекало потенциальных туристов, нужно правильно оформить сообщество.

1. Создать обложку. Для турагентств хорошим вариантом для видеообложки будет размещение там фотографий сотрудников, офиса. Это наводит клиента на мысль, что турфирма работает открыто, и ей можно доверять. Здесь можно размещать спецпредложения, акции раннего бронирования.

2. Правильно назвать. Название должно быть привлекательным для клиентов, например: «Горящие туры в Новосибирске» или «Горящие туры Coral Travel». Второй вариант имеет смысл, если

турагентство работает под известным брендом одной из крупных сетей или под брендом туроператора.

Привлекательным в названии сообщества является использование мини-аватарки (кружочек рядом с названием сообщества). Она должна быть яркой, понятной и оригинальной. Очень часто в качестве аватарки турфирмы используют шаблоны, например: пальму и солнце.

3. Описание сообщества — должно быть кратким и давать информацию об основных услугах: подбор туров, оформление виз, авиабилетов, страховок.

4. Меню. Должно включать ссылки: «Подбор тура» (ссылка на анкету), «Подписка на рассылку» (ссылка на рассылку), «Отзывы» (перевод на обсуждение с отзывами, или на хэштег в постах с отзывами).

5. Приветственный виджет, который включает описание основных типов туров: пляжный, экскурсионный, горнолыжный и т. д., и персональное приветствие с призывом оставить заявку или подписаться на рассылку.

В «Instagram» особенность продвижения услуг обусловлена визуальной составляющей. Красивый аккаунт турагентства в «Instagram», с подборкой фотографий и видеороликов, активное обновление (спецпредложения, новости, рабочие моменты) может привлечь большое количество заявок от клиентов.

Таргетированная реклама в соцсетях (от англ. *target* — «цель») — это размещение в соцсетях объявлений различных типов (текстовые, фото, видео).

Особенность таргетированной рекламы заключается в том, что она показывается определенным категориям пользователей. Характеристикой категории может быть пол, возраст, место проживания, интересы, стиль поведения. Таргетированная реклама может побудить пользователя перейти по ссылке на сайт, совершить покупку, оставить контактные данные и т. д.

Таргетированная реклама эффективно работает в «Instagram». Она позволяет привлекать подписчиков в сообщества, стимулировать запросы на подбор тура. Существуют различные типы таргетированной рекламы: реклама с фото, видеореклама, реклама с кольцевой

галереей, реклама в историях, массфолловинг в «Instagram», биржа рекламы в «Instagram», «Insta»-лендинг и др.

В «Facebook» широко используется Ads-реклама — рекламный кабинет, который открывает доступ не только к рекламе на «Facebook», но также позволяет управлять рекламой в других соцсетях.

Главная задача при работе с таргетированной рекламой — найти аудиторию, которая планирует ехать в отпуск, проверить, на какие объявления они реагируют, какие предложения у них вызывают интерес, какие сегменты этой аудитории оставляют заявки.

Таргетированная реклама позволяет выявить такие сегменты целевой аудитории, как участники, вступившие в крупные паблики про путешествия; добавившиеся в друзья к турагентам; проявившие активность в сообществах конкурентов; входящие в категории интересов «турагентства», «путешествия и туризм», «путешественники»; побывавшие на курортах год-два назад.

Скрытый маркетинг на форумах — точечное распространение информации о брендах, товарах и услугах в тематических конференциях. Цель такого продвижения — не прямая продажа, а создание слухов вокруг предлагаемой туристской услуги, повышение интереса к ней со стороны потребителей. Слухам и авторитетным мнениям люди доверяют больше, чем официальной прямой рекламе.

Сеть «ВКонтакте» особенно часто используется для ненавязчивого промоушна в России как одна из наиболее популярных площадок. Популярные блогеры в своих профилях выкладывают фото в местах туристического отдыха, а посетители страниц подсознательно доверяют выбору таких личностей.

Social Media Marketing — это управление подписчиками в соцсетях. Сюда входят направления маркетинга: контент-менеджмент, работа с вовлеченностью и реакциями пользователей, активное взаимодействие с аудиторией (конкурсы, акции, скидки, вирусные посты).

Для многих крупных туроператоров SMM-продвижение в социальных сетях — это один из видов генерации трафика на сайт совместно с контекстной и таргетированной рекламой. Преимуществами для небольших турагентств является большой охват целевой аудитории, низкая стоимость продвижения, отсутствие навязчивости, вирусный эффект постов. Рекламные кампании (SMM) в «ВКонтакте»

намного результативнее рекламы в поисковых системах, т. к. способны манипулировать потребностями пользователей без посредников.

Таким образом, проведенные исследования показывают, что социальные сети являются эффективным инструментом продвижения туристских услуг.

Список литературы

1. Акшаев Д. А. Использование социальных сетей для эффективного механизма продвижения туристского продукта / Д. А. Акшаев // Научные записки ОрелГИЭТ. — Орел: ОрелГИЭТ, 2018. — С. 61–64.
2. Как продвигать турагентство в социальных сетях: советы экспертов [Электронный ресурс]. — URL: <https://profi.travel/articles/35501/details> (дата обращения: 03.09.2020).
3. Статистика социальных сетей в России-2020 [Электронный ресурс]. — URL: https://livedune.ru/blog/statistika_socsetej_v_rossii (дата обращения: 03.09.2020).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. Н. Пономарев, канд. экон. наук, доцент

Н. Н. Архипова, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В статье рассмотрено понятие и сущность экологического туризма, дана краткая характеристика видов экотуризма, приведены примеры наиболее популярных мест экотуризма в Новосибирской области.

Ключевые слова: туризм, экологический туризм, виды экологического туризма, экологические тропы.

Туристская отрасль — одна из первых отраслей российской экономики попала под удар пандемии. Речь идет не только о вирусном ударе, ведь первая вспышка заболеваемости в России — следствие возвращения граждан из зарубежных путешествий, но и ударе финансовом — из-за распространения COVID-19 по всему миру текущие туры пришлось прервать, а запланированные на более поздний срок — отменить или перенести. В таких условиях рынок туристических услуг понес значительные убытки. Однако любой кризис ведет не только к отрицательным последствиям.

Внутренний туризм сможет не только одним из первых восстановиться после эпидемии, но и получить шанс на развитие. Это прогнозируют как федеральные эксперты, так и турбизнес в регионах. Пока зарубежные направления окутаны неопределенностью, у российских туристов вырос спрос на отдых в уединенных местах. И дело не только в том, что пандемия заставляет избегать больших скоплений народа. Люди соскучились по природе, изменили свой взгляд на мир. После снятия ряда ограничений у россиян востребован туризм внутри своей страны, и в первую очередь пользуется популярностью экологический туризм.

Экологический туризм — это один из перспективных видов в мире, который направлен в первую очередь на стимулирование

сохранности окружающей среды, делая такой вид туризма еще более привлекательным для жителей своего региона.

По данным Всемирной туристской организации (ВТО), Россия считается одним из первых особо развитых районов для формирования экологического туризма.

Экотуризм включает в себя посещение памятников природы, заказников (с определенными ограничениями), дендрологических парков и ботанических садов, лечебно-оздоровительную местность и культурные объекты.

Выделяют несколько видов экологического туризма в зависимости от предпочтений и целей туристов:

- экотуризм в сельской местности или агротуризм. Такие маршруты подразумевают путешествие на агропромышленные холдинги, фермы, приусадебные хозяйства, возможность поработать и ознакомиться с бытом сельского хозяйства (участие в посадке и сборе урожая, уход за скотом, охота, рыбалка, проживание в деревенском доме, русская баня) [2];

- экотуризм в национальных парках. Предполагает непродолжительные посещения охраняемых территорий, где интерес представляют нерукотворные объекты природы;

- приключенческий экотуризм. Может сопровождаться пешеходными прогулками в горы и пещеры, парапланеризмом, дайвингом, сплавами на байдарках и другими вариантами активного отдыха. Цель таких приключенческих туров — новые впечатления, улучшение физической подготовки туристов;

- научный и познавательный. Посещение уникальных мест, где удастся познакомиться с дикой природой, получить информацию о жизни животных, редких растениях в естественной среде обитания.

Каждый регион России неповторим, каждый имеет свои экологические ресурсы для привлечения туристов. Не стала исключением и Новосибирская область.

Новосибирская область богата особо охраняемыми природными территориями с туристскими возможностями, уникальным природным и историко-культурным потенциалом — это вековая сибирская тайга, степи, возвышенности, горы и пещеры, водоохранные зоны и даже водопады.

В Новосибирскую область заходит северный отрог Алтайских гор — это Салаирский кряж. В регионе протекает около 430 рек, в т. ч. Обь, одна из крупнейших рек в мире. В области огромное количество озер, включая Чаны — самое крупное озеро Западной Сибири.

Сегодня в области насчитывается 25 государственных биологических заказников регионального значения и 54 памятника природы, разработано более 20 экологических маршрутов.

На территории государственных природных заказников Новосибирской обл. расположено 38 населенных пунктов, непосредственно по границам — 107 населенных пунктов, из них 5 имеют статус районных центров [3].

По данным туристского портала Новосибирской обл., районы, где наиболее развит экотуризм: Искитимский, Ордынский, Сузунский, Каргатский, Маслянинский [1].

В настоящее время в Новосибирской обл. преобладает приключенческий туризм. Для любителей экстремального отдыха в деревне Абрашино Ордынского района есть некогда заброшенный и затопленный карьер по добыче мрамора. Сегодня Абрашинский карьер — глубокое озеро со скальным дном и прозрачной водой. Это единственный водоем в Новосибирской обл., пригодный для дайвинга. А чистый воздух, уникальный микроклимат, красоты Караканского бора благоприятно воздействуют на физическое и психологическое здоровье человека [4].

В области развиты однодневные маршруты в пещеры и подъемы на скалы: один из самых популярных маршрутов — это походы в Барсуковскую пещеру Маслянинского района и на Бердские скалы Зверобой, которые входят в природный заказник «Легостаевский» в Искитимском районе. В 2000 г. по склонам горы обустроена первая в Новосибирской обл. экологическая тропа протяженностью 7 км с природной смотровой площадкой на высшей точке горы Зверобой и стоянкой у реки Бердь [4].

Барсуковская пещера и Бердские скалы с экотропой Зверобой имеют статус памятника природы областного значения. Эти скалы очень часто посещают как туристы, так и местные жители.

Особое место в экологическом туризме всегда занимали водоемы. Найти реки и озера красивее, чем в Сибири, сложно. Новосибирская

область не исключение. Популярны однодневные сплавы по рекам Бердь, Каракан, а красоты водопадов области всегда притягивают к себе потоки туристов. Всего в Новосибирской области 15 водопадов, которые сосредоточены в нескольких районах — Искитимском, Тогучинском и Маслянинском. В числе самых известных водопадов — Бучиловский, Беловский, Карпысакский и Суенгинский. К сожалению, никакой инфраструктуры для длительного пребывания рядом с водопадами нет, все ограничивается однодневными турами продолжительностью несколько часов.

Еще один популярный экотур, пользующийся особой любовью у жителей г. Новосибирска и гостей города, это «Форт Хаски», созданный на основе питомника ездовых собак, который находится в Искитимском районе у деревни Новососедово, в отрогах Салаирского кряжа. В зимний период здесь проводятся активные туристские программы для детей и взрослых, экскурсии по питомнику, катание и туры на собачьих упряжках протяженностью от 1 до 20 км, прокат в нарте за снегоходом и многое другое. Летом пользуются популярностью познавательные экскурсии о жизни ездовых собак и народов Севера, истории «золотой лихорадки» на Салаире и пеший активный туризм [4].

С уверенностью можно сказать, что наша область богата ресурсами для развития экотуризма, основная цель которого ознакомить туристов с особенностями разнообразия территорий, повысить культуру участников экотуристской деятельности, способствовать сохранности этнографического статуса природной зоны.

Но наряду с положительными сторонами есть и недостатки. Одной из проблем в развитии экотуризма являются определенные ограничения. Согласно законам Российской Федерации, особо охраняемыми природными территориями и объектами признаются те участки земли, водной поверхности и воздушного пространства над ними, где располагаются природные комплексы и объекты, имеющие особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное и оздоровительное значение, которые изъяты по решению органов государственной власти полностью или частично из хозяйственного использования, и для которых в первую очередь установлен особо охранный режим [1]. Т. е. вся туристская деятельность,

направленная на экотуры, возможна только в виде организованного туризма и должна учитывать все виды нагрузок на данную территорию, чтобы не навредить естественным природным комплексам.

Основными организаторами экотуров по Новосибирской области занимаются такие агентства, как «Глобус-тур», «Олимпия-Райзен-Сибирь», «Сибирская Сиеста», «Гид Сибирь», ИП ООО «КАСТА». Агентства занимаются экскурсионной деятельностью по экоместам; организуют работу с гидами и проводниками; доставку туристов до места, а также предварительный инструктаж туристов по правилам поведения на особо охраняемых местах [4].

Агротуризм — совершенно новое для нашего региона направление, которое только находится в стадии развития. Последние годы горожан больше тянет набраться жизненных сил от земли, от колдца с чистой водой, от экологически чистых продуктов питания в каком-нибудь укромном уголке. Об этом свидетельствует опрос, который был проведен министерством экономического развития региона.

В опросе принимали участие более 1 270 респондентов, 72 % из них готовы были провести выходные и отпуск в сельской местности, познакомиться с деревенским бытом.

Самый большой интерес сельский туризм вызывает у опрошенных в возрасте от 25 до 35 лет — 51 %, на втором месте возрастная категория 35–45 лет — 25 %. В поисках впечатлений 26 % из опрошенных респондентов готовы уехать на расстояние более 300 км от Новосибирска, 25 % опрошенных готовы покинуть город в поисках приключений на 100–200 км, 19 % хотели бы насладиться сельским отдыхом на расстоянии до 100 км от города. Согласно выборке, полученной в ходе опроса, среди мероприятий, которые заинтересовали бы отдыхающих в агротурах, больше всего голосов набрали прогулка по лесу, катание на лошадях, рыбалка, охота.

Предпочтительное время года для отдыха в сельской местности — это лето, осень и зима. 67 % опрошенных хотели бы выехать в такую поездку летом, 30 % — осенью и зимой. За сутки отдыха в деревне 31 % респондентов готовы заплатить от 500 до 1 000 рублей с человека, 24 % — до 500 рублей, 17 % — 1000 рублей и более.

Сегодня во многих районах Новосибирской области уже есть объекты сельского туризма, правда, пока единицы, но они уже привлекают туристов со всего региона.

Одно из первых экопоселений — «Благодара» в Искитимском районе, жители которого начали принимать туристов у себя дома. Для них организованы экскурсии вокруг поселения, участие в посадке кедров, т. к. в будущем на территории экопоселения будет дендропарковая зона. Летом будут организовываться народные праздники и гуляния. В перспективе — строительство гостевых домов для размещения туристов.

Знаменито деревенским туризмом и село Смоленское Мошковского района. К услугам туристов: размещение в деревенском доме, прогулка на свежем воздухе, дегустация продуктов собственного производства, а также небольшой контактный зоопарк, в котором проживают песцы и экзотические для Сибири животные — страусы и верблюды. К сожалению, подобных ферм с туристским уклоном в Новосибирской области больше нет. Отсутствует и продвижение таких услуг, только «сарафанное радио» или страницы в социальных сетях.

В Сузунском районе возрождается некогда самая популярная Никольская ярмарка, на которую еще в XVIII–XIX вв. съезжались купцы и торговцы с разных концов Сибири. Недалеко от Сузуна находится Караканский бор, где приезжающие собирают травы, грибы и ягоды, охотятся да и просто наслаждаются сельским бытом. Сегодня Караканский бор — лесной заповедник государственного значения.

В Маслянинском районе президент агропромышленной компании «ЭкоНива» Штефан Дюрр построил современный животноводческий комплекс, но не обычный, а с целью развить туристский кластер. Сегмент АК «ЭкоНива» — это туристы самого разного возраста, которые любят активный образ жизни, стремятся к познанию нового, необычного, стремящиеся за эмоциями, приятной атмосферой любви ко всему живому, свежим воздухом и потрясающей красотой природы [1].

Развитию агротуризма способствует появление небольших контактных зоопарков на территории фермерских хозяйств, создание центров народного промысла, где можно будет проводить

мастер-классы, строительство гостевых домов для размещения туристов. В данный момент спрос есть, но предложений на рынке очень мало. Люди, проживающие за городом, в сельской местности, еще недостаточно осведомлены о возможностях заработка на привлечении туристов, желающих познакомиться с деревенским укладом жизни.

К проблемам, замедляющим развитие экотуризма в Новосибирской области, можно отнести:

- плохо развитая инфраструктура;
- неправовой статус экотроп;
- отсутствие продвижения (промоушна);
- сезонность турпотока;
- небольшой ассортимент туруслуг.

Для поддержания и развития экотуризма в Новосибирской области проходит комплекс мероприятий, на которых представляют программы, проекты.

Так, например, 25 апреля прошлого года в рамках деловой программы форума «Интерэкспо ГЕО-Сибирь 2019» состоялась презентация экологического проекта «Шагаем вместе. Туристское природопользование в особо охраняемых природных территориях (ООПТ)». Цель проекта — создать на территории области места, предназначенные именно для экологического туризма, которые будут необходимы не только для сохранения природных ресурсов, но и для экономического развития области.

Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» был представлен в рамках работы круглого стола «Экологический туризм на особо охраняемых природных территориях: состояние и перспективы». Круглый стол был организован региональным министерством природы 11 марта 2020 г. в международном выставочном комплексе «Новосибирск Экспоцентр». Цель проекта — реализация кластерной политики в регионе, которая будет способствовать развитию внутреннего и въездного туризма в Новосибирской области [3].

Кластерный подход к развитию туристской инфраструктуры предполагает и развитие экотуризма на особо охраняемых природных территориях. Основная цель кластерного подхода — создание новых

экологических троп, восстановление водных объектов, развитие дорожной сети и другой инфраструктуры.

Для продвижения экотроп в регионе функционирует туристский портал и мобильное приложение, где отражены маршруты с природными достопримечательностями, представлены экологические проекты.

Разработан проект долгосрочной областной целевой программы — «Развитие туризма и туристской деятельности на территории Новосибирской области в 2020–2025 гг.». Программа предполагает создание 6 кластеров в ряде районов, среди которых кластеры, направленные на развитие именно экологического туризма. Кластер «Васюгань» представляет возможность посетить самое большое болото в мире, он будет интересен любителям охоты и рыбалки. Для поклонников горнолыжного спорта и здорового образа жизни планируется создать кластеры «Салаир», «Караканский бор» и «Озёрный» [3].

Таким образом, Новосибирская область имеет огромный потенциал в области развития экологического туризма, а правильно организованная деятельность по развитию данного направления может дать как особую территорию, так и новые экономические возможности населению, заняв существенное место в экономике региона.

Список литературы

1. Бизнес. Экономика. Власть [Электронный ресурс]. — URL: <https://infopro54.ru/news/novosibircev-prizyvayut-razvivat-selskij-turizm> (дата обращения: 27.09.2020).
2. Некоммерческое партнерство. Новосибирская ассоциация туристских организаций [Электронный ресурс]. — URL: <http://nato-nsk.ru/mod.document/action.show/id.1631> (дата обращения: 27.09.2020).
3. Новосибирск. Без формата [Электронный ресурс]. — URL: <https://novosibirsk.bezformata.com/listnews/klasteri-privlecut-turistov-v/82210189/> (дата обращения: 29.09.2020).
4. Туристский портал Новосибирской области [Электронный ресурс]. — URL: <https://turizm.nso.ru/ru/page/1322> (дата обращения: 29.09.2020).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Н. Н. Пономарев, канд. экон. наук, доцент

Н. Н. Архипова, ст. преподаватель

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе представлен анализ некоторых проблем и перспектив развития профессионально-делового туризма в Российской Федерации; исследованы тенденции, характерные для российского рынка делового туризма, а также факторы, определяющие перспективы его развития в регионах России.

Ключевые слова: профессионально-деловой туризм, рынок делового туризма, стратегия развития туризма, въездной бизнес-туризм.

Деловой туризм – это путешествие в профессионально-деловых целях. Мир бизнес-путешествий огромен. Съезды, семинары, тренинги, ярмарки, презентации, симпозиумы, форумы, посещение фирм и предприятий партнеров, индивидуальные и корпоративные поездки, для всего этого необходимы ресурсы индустрии туризма.

Туризм в целом оказывает положительное влияние на экономику страны, а профессионально-деловой туризм – в особенности. Участники бизнес-туров зачастую являются достаточно состоятельными людьми и в среднем тратят куда больше денег, чем обычный турист. Вдобавок подчеркнем: у делового туризма практически нет сезонных рамок. Поэтому этот вид туризма представляет особый интерес для туроператоров, т. к. совершенно справедливо считается наиболее прибыльным и экономически выгодным видом туристических услуг.

Согласно данным Росстата, численность лиц, размещенных в гостиницах и аналогичных средствах размещения, прибывших с профессионально-деловыми целями, с 2010 по 2019 год выросла в 2 раза [1]. Несмотря на весь свой огромный потенциал, Российская Федерация занимает менее 1 % мирового рынка делового туризма. Проблема в том, что многие годы отечественные предприниматели ориентировались на своих зарубежных коллег, забывая, что здоровый

деловой климат, высокие стандарты обслуживания и развитая туристская инфраструктура нужны прежде всего самой России. При наличии перечисленных условий привлечь бизнес-инвестиции будет значительно проще. Выездной туризм – это хорошо, а въездной – еще лучше. Конечно, времена меняются, и сегодня Москва и Санкт-Петербург, на которые приходится около 80 % рынка российского бизнес-туризма, уже мало чем отличаются в этом плане от того же Лондона, Нью-Йорка или Брюсселя. Активно развиваются также Сочи, Владивосток, Пермь и Казань.

Например, Татарстан удостоен премии «BBT Awards Russia & CIS» в категории «MICE» – как лучшее MICE-направление (Россия и ближнее зарубежье) [2].

Для поддержки развития въездного туризма был разработан механизм поддержки туроператоров согласно указу президента РФ Владимира Путина от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» и в рамках федерального проекта «Экспорт услуг», национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

Согласно постановлению правительства РФ, субсидии предоставляются юридическим лицам, осуществляющим деятельность в сфере въездного туризма, и идут на возмещение части затрат туроператоров на трансфер и размещение туристов. Базовый размер субсидии за одного иностранного туриста составляет 1,2 тыс. рублей.

Для развития делового туризма, несомненно, прилагаются некоторые усилия. В стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года обозначены 2 цели: увеличение в 2 раза количества туристов, приезжающих в Российскую Федерацию на деловые мероприятия, увеличение привлеченных международных мероприятий и выход России в топ-20 мирового рейтинга конгрессных территорий.

Увы, но в нашей стране еще недостаточно профессионально подготовленных людей в этой сфере, да и агентств делового туризма очень мало. Вузы по-прежнему готовят «универсалов», что не совсем верно. Организация бизнес-туров и масштабных деловых событий требует особых компетенций и особого подхода.

Еще одной важной составляющей в деловом туризме являются цифровые технологии. Значительное число специалистов в России понимают важность IT-технологий, поэтому вкладывают немалые средства в эту отрасль.

Из-за пандемии объемы российского рынка делового туризма в 2020 году значительно сократятся и перейдут в онлайн-формат. Однако исследования показывают, что почти половина опрошенных (47 %) видит сохранение важности командировок для бизнеса: ни телеконференции (их выбрали 15 % респондентов), ни 3D-голограммы (20 %) не смогут заменить личного присутствия на переговорах [3].

Можно много говорить о передаче бизнес-процессов в руки роботов, но все же человека, прямого контакта с ним не сможет заменить ни одно мобильное приложение. А вот на что действительно стоит надеяться, так это на беспилотный транспорт. Использование интеллектуальных транспортных технологий станет одним из приоритетов развития транспортной отрасли. В России активно проводятся тесты беспилотных машин. Работа по инновационному развитию в РФ одобрена на правительственном уровне. Доля российских производителей на рынке беспилотников должна составить 60 % к 2035 году [4]. Тормозом внедрения беспилотного транспорта является недостаточная инфраструктура многих регионов России, но это уже другой вопрос.

Итак, по прогнозам специалистов, из всех видов туризма именно деловой первым начнет выходить из коронакризиса, но в лучшем случае это займет полгода. Первым начнет восстанавливаться, конечно, внутренний туризм, но и иностранные бизнесмены будут нуждаться в России не меньше.

Российская Федерация привлекает бизнес-путешественников из Китая, Южной Кореи, Финляндии, Германии, США, Польши, Швеции, Италии и Франции. Китай и Южная Корея в особенности интересуются нашим Дальним Востоком, сильный толчок этой заинтересованности придал Восточный экономический форум, который впервые был проведен в 2015 году. Конечно же, деловые туристы из ранее упомянутых «целевых» стран будут в приоритете.

Участники RBTC (*Russian Business Travel Congress*) отметили 5 тенденций, характерных для развития российского рынка делового туризма:

1. Возрастание интеллектуальной составляющей.

Действительно, в последние годы в области образования сделано многое для того, чтобы оно стало доступным. Стремительно растет интерес к бизнесу и осознание важности взаимодействия в эпоху глобальных вызовов.

2. Устойчивый спрос на отраслевые выставки.

С недавних пор число проведенных в России выставоккратно увеличилось. Промышленность, машиностроение, робототехника, электроника, металлургия, металлообработка, строительство и многое другое.

3. Сокращение средней продолжительности встреч.

Применение современных технологий позволяет проводить более информационно-насыщенные встречи при сокращении временных затрат.

4. Преобладание комбинированных мероприятий, сочетающих в себе конференцию и инсентив-программу.

Осознавая важность инсентив-туров, в России все-таки пришли к тому, чтобы совмещать бизнес-интересы с отдыхом. Инсентив-программы позволяют перевести цели корпоративные в цели личные для каждого из сотрудников или партнеров.

5. Традиционное предпочтение «теплых краев» в качестве места проведения корпоративных мероприятий [5].

РФ не является исключением в этом плане, пожалуй, во всем мире предпочитают проводить подобного рода мероприятия в местах с теплым климатом.

Таким образом, перспективы развития делового туризма в любом регионе России определяются несколькими факторами:

- системный подход к формированию делового пакета услуг / мероприятия;
- наличие особой «точки притяжения» в месте проведения делового мероприятия (уникальная природная или историческая ценность региона);
- развитая туристская инфраструктура (близость транспортных центров, наличие средств размещения различной категории, точек питания и мест вовлечения туристов);
- гибкость ценовой политики;

— способность региональных органов управления и отраслевых ассоциаций создать доброжелательный микроклимат для деловых путешественников в регионе.

Список литературы

1. Розничная торговля, услуги населению, туризм [Электронный ресурс]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/23457> (дата обращения: 12.10.2020).
2. Татарстан признали лучшим направлением для делового туризма в России и ближнем зарубежье [Электронный ресурс]. — URL: <https://realnoevremya.ru/news/156987> (дата обращения: 12.10.2020).
3. Назад в будущее: что ждет деловой туризм в новом десятилетии? [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.trn-news.ru/news/98506> (дата обращения: 12.10.2020).
4. Как проходит внедрение беспилотного транспорта в России [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.if24.ru/> (дата обращения: 12.10.2020).
5. Деловой туризм в России: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.osnmedia.ru/opinions> (дата обращения: 12.10.2020).

ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ BELLINI GROUP

А. М. Тимофеева, канд. техн. наук, доцент

Т. И. Столяр, обучающийся

Сибирский федеральный университет,
г. Красноярск, Россия

В статье проанализированы гастрономические тренды, которые представлены в заведениях крупного ресторанный холдинга города Красноярска.

Ключевые слова: ресторан, холдинг, гастрономия, тренд.

Крупнейшим ресторанным холдингом города Красноярска является Bellini group. Холдинг включает популярные предприятия общественного питания с различными кухнями, сеть «Перцы», а также другие успешные проекты: доставка блюд, в т. ч. скомплектованных рационов здорового питания, кейтеринг, кулинарная студия, сыроварня, образовательный и другие проекты [1].

Проекты Bellini group идут в ногу со временем, в них представлены гастрономические тренды, они популярны и успешны.

Гастрономические тренды — это тенденции развития в области гастрономии. Каждой год тренды изменяются, появляются новые. На деятельность предприятий питания оказывает влияние ряд факторов: модные тенденции, развитие туризма в регионе, мотивация потенциальных потребителей, развитие инфраструктуры района, законодательство региональных и федеральных властей, использование новых видов оборудования, внешние факторы и др.

Существует несколько сфер ориентирования гастрономических трендов: на продукты, место, кухню, способы приготовления блюд, а также адаптацию трендов.

Говоря о современных трендах, связанных с продуктами, стоит заметить, что потребители стали более осознанно относиться к выбору своего рациона. За последние несколько лет многие отказались от глютена, кофеина и продуктов, содержащих лактозу, перешли на чиа-пудинги, асаи боулы и легкие смузи.

Актуальным гастрономическим трендом является сокращение потребления животных продуктов. В приготовлении кулинарной продукции широко используется белок растительного происхождения, например, соя, горох, фасоль, овес и другое сырье [4]. В одном из заведений Bellini group «Папа's» готовят бургеры с котлетами из растительного мяса.

В итальянском ресторане «Formaggi» представлено блюдо от бренд-шефа Bellini group «Тартар из хариуса с икрой из сока яблок», оно идеально подходит для тех, кто следит за своим питанием. В ресторане «Хозяин тайги» есть блюдо из зимнего предложения «Карпаччо из гребешка с манговым соусом». Сладость морского гребешка идеально подчеркивает кисло-сладкий соус на основе тропического манго. Сочетание нескольких вкусов в одном блюде довольно актуально на сегодняшний день.

Тренд на здоровое питание усиливает свое влияние, и помимо правильных блюд, появляются и напитки. Различные смузи и детоксы, кофе на альтернативном молоке, безалкогольные коктейли и многое другое можно заказать в заведениях Bellini group.

Говоря о правильном рационе, стоит упомянуть о доставке здоровой и вкусной еды «BelliniFit». Нужно лишь позвонить по телефону, вас проконсультируют и подберут вкусный и полезный рацион в соответствии с вашим образом жизни. Каждый день в течение выбранного периода будут доставляться скомплектованные рационы питания, которые не повторяются в течение месяца.

Завтрак — это тот прием пищи, от которого зависит наш день, он заряжает нас энергией. Полезные и питательные завтраки обеспечивают организм необходимыми макро- и микронутриентами, которые так необходимы после пробуждения. Заведение «Benedict» расположено в центре города Красноярска, идеально подходит для проведения деловой встречи во время утренней трапезы, в меню представлены различные варианты завтраков, заказать которые можно в течение всего дня.

Популярность здорового питания вынуждает рестораторов не только расширять ассортимент, но и искать новые технологии приготовления кулинарной продукции, которые позволяют максимально сохранить пищевую ценность в блюдах [3].

Техника *фьюжн* используется в блюдах «Formaggi»: «Салат с козым сыром, печеной грушей и миндалем», «Римская пицца с грушей и горгонзолой» — подается на деревянной дощечке, вкус сладкой груши и сыра идеально сочетается между собой.

В ресторан приходят не только для того, чтобы вкусно поесть. Людей привлекает сама атмосфера заведения, подача и сервировка стола. Посетители, бывавшие за пределами нашей родины, посещающая рестораны, видели много нового, нестандартного и ждут такого же в своем городе.

Практичность и минимализм сейчас в моде. На пике остаются простые линии и отсутствие активного декора. В «Хозяине тайги» не так давно появились стаканы с капельками воздуха, застывшими внутри стеклянных стенок. Такой необычный элемент декора на фоне прозрачной бирюзы вызывает ассоциации с подводными морскими пейзажами — прекрасный способ освежить сервировку. Добротные стаканы ручного изготовления очень прочны и устойчивы к появлению царапин.

Ресторан в «музейном» стиле — это далеко не классическое оформление помещения. В интерьере продумана каждая деталь, учитываются мельчайшие декоративные элементы: оригинальные фото и картины, статуэтки, необычные столовые наборы — все хочется рассмотреть и изучить.

«Bistrot de Luxe Home» — это ресторан премиум-класса, благодаря домашней атмосфере каждый гость здесь чувствует уют и комфорт. Повсюду стоят книжные полки с английской литературой, на стенах висят черно-белые картины, а прекрасные мягкие диванчики и стулья заставляют расслабиться и насладиться прекрасной атмосферой. Сделав заказ, вам не придется скучать, на закуску вас угостят свежее испеченными сырными булочками с домашним паштетом, невероятно сочетающиеся и дополняющие друг друга закуски позволят насладиться и начать изысканную трапезу. При подаче фирменного мяса, привезенного из Австралии каре ягненка, официант приносит каждому деревянную дощечку с различными видами соусов, затем ставит специальный столик для гриля и при вас готовит мясо. Прожарку можно выбрать самим, потом гриль оставляют на вашем столике, и по желанию каждый берет мясо, окуная

во вкуснейшие домашние соусы. «Пирожки с мясом краба» подают с легкой закуской: тонкими ломтиками моркови, помидорами черри и свежими растениями рукколы — очень вкусное и яркое блюдо.

Современная реальность диктует новые правила. Все чаще стали создаваться интерьеры для фото в «Инстаграме», как, например, в «Benedict»: приятные гаммы, натуральные материалы, яркие вспышки поп-арта и картины Энди Уорхола на стенах ресторана. В этом заведении подают смузи в лампочках, что вполне соответствует новому тренду, чай подается в стаканчиках с двойными стенками, благодаря которым вы никогда не обожжете свои руки.

Стиль *лофт* по-прежнему остается актуальным: интерьер «ПА-ПА'S» выдержан в концепции лофт в гаражной тематике. Главным блюдом являются бургеры, их подают на железных подносах, а жареный картофель приносят в железных ведерках. Также здесь более 30 сортов разливного пива, а вечером организуется досуг для любителей спортивных матчей (стоят телевизоры, по которым передают трансляцию).

Дизайнеры высшей когорты придерживаются мнения, что тренды в дизайне интерьера — не самая применимая вещь, и стараются избегать всяческих отсылок ко времени, создавая дизайны вне времени. Совсем недавно в кафе «Крем» обновили интерьер, там появились керамические расписные вазы в стиле *гжель*, зал украсили вазами с живыми веточками эвкалипта, а для детей добавили прекрасную линейку молочных коктейлей.

В последнее время наблюдается рост влияния азиатской кухни на европейскую, так называемый *New fusion*. Происходит слияние азиатских и евро-американских методов, технологий, рецептов. В японском ресторане «Якитория» легкость, утонченность вкусной и красочной еды с необычной подачей приятно удивит и порадует. В ресторане предлагается детское меню, которое соответствует актуальным тенденциям.

Множество безалкогольных коктейлей, освежающих и прекрасно подходящих для фото. Подсчитанная калорийность каждого блюда порадует клиентов, которые следят за своим питанием. Мастер-классы по приготовлению блюд для детей по выходным — это недавно появившийся тренд. Наличие портативных зарядных

устройств приятно дополнит досуг. Пожалуй, самое модное блюдо 2020 года — это гёдзы (жареные пельмени с овощной или мясной начинкой внутри).

На фоне общей демократизации ресторанного рынка «уютная» еда как никогда становится актуальной. Традиционные блюда домашней кухни из разных стран мира можно попробовать в «МАМА'S». «Сочные домашние котлеты из говядины с жареной картошкой» подают в железной сковороде, «Бабушкин суп с рулетиками из мелко рубленной говядины и овощами» позволяют напомнить время, когда вы были маленькими, и любимая бабушка готовила вам.

Модной тенденцией остается региональная кухня. Чтобы убедить посетителей в свежести и натуральности ингредиентов, в меню указывается конкретная местность, откуда была доставлена продукция [3]. Мы живем в Сибири и имеем свои традиции в приготовлении блюд, поэтому нашему городу просто необходимо знакомить с региональной кухней — с этой миссией прекрасно справляется «Хозяин тайги». Здесь вас всегда порадует первоклассная сибирская кухня и высокий уровень обслуживания. Душевная атмосфера, вид на горы и реку, потрескивание березовых дров в камине настраивают на неспешную трапезу и приятную беседу. Изюминка меню ресторана — авторские блюда из традиционных северных продуктов, деликатесы из дичи и первоклассного мяса. «Уха из муксуна» подается в походном котелке со стопкой хреновухи. Рецепт блюда «Хариус, запеченный с тартаром из щековины и картофеля» был привезен из Хатанги. Полярный «Плашкоут» — строганина из муксуна и нельмы, рубанина из осетрины и салат «Индибирка», подается на ледяной глыбе. Чай «Хозяин тайги» — уникальный сбор с каленым кедровым орехом и сосновыми шишками на меду. На десерт предлагают «Мильфей с лесными ягодами».

Особое внимание уделяется кондитерским изделиям. В кондитерской «Ром Баба» помимо различных десертов предлагаются низкокалорийные новинки: «Чизкейк с лесной ягодой» и «Воздушное миндальное суфле».

Логистика с каждым годом становится дороже, парковок все меньше, а приемлемый порог времени ожидания заказа — все ниже. Поэтому во всех заведениях Bellini group есть доставка, оформить

которую можно либо по телефону, либо на сайте, что позволит сэкономить время.

На сегодняшний день очень важно иметь высококвалифицированных сотрудников, поэтому кадры обучают прямо в заведениях Bellini group, а также отправляют на повышение квалификации.

Следует отдельно выделить образовательный проект Bellini group, который стартовал в 2017 году совместно с Сибирским федеральным университетом — Высшая школа ресторанного менеджмента. Позже открылась Высшая школа гастрономии от Institut Paul Bocuse [2].

Bellini group принимает участие в благотворительных акциях, например, помощи детям с сахарным диабетом. Это мероприятие проходит в «Formaggi», известные личности города Красноярска работают официантами, получая неплохие чаевые, которые уходят на покупку помп для детей.

В Bellini представлены и актуальные тенденции в области продвижения ресторанного бизнеса — игра на чувствах и эмоциях посетителей, а также использование инфлюенсеров. Успешной работе холдинга способствует внешняя и внутренняя реклама, а также социальные сети.

Список литературы

1. Проекты Bellini group [Электронный ресурс]. — URL: <http://bellinigroup.ru/projects/> (дата обращения: 28.09.2020).
2. Сайт института гастрономии [Электронный ресурс]. — URL: <http://ig.sfu-kras.ru> (дата обращения: 27.09.2020).
3. Тренды ресторанного бизнеса 2020 [Электронный ресурс]. — URL: <https://writegate.ru/trendy-restorannogo-biznesa-2020.html> (дата обращения: 27.09.2020).
4. Что мы будем есть в 2020-м: главные тренды нового года [Электронный ресурс]. — URL: <https://style.rbc.ru/health/> (дата обращения: 28.09.2020).

УДК 004.42

**ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА
СОСТАВЛЕНИЯ РАСПИСАНИЯ В ШКОЛАХ**

И. Н. Блок, преподаватель-практик

Н. Б. Тесля, канд. техн. наук, доцент

В. Е. Белкин, обучающийся

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе рассмотрены основные требования к процессу составления расписания в учебных заведениях. Составлена схема бизнес-процесса формирования школьного расписания с учетом требований и норм. Предлагается оптимизировать составление расписания за счет автоматизации процесса с использованием современных программных инструментов.

Ключевые слова: автоматизация процесса составления расписания, бизнес-процесс, функциональная модель, оптимизация.

Составление расписания — это сложная задача, с которой сталкиваются диспетчеры бюро расписаний образовательных учреждений. Данный процесс является рутинным, трудоемким и не гарантирует, что поставленная задача будет выполнена без ошибок. При составлении расписания возникает ряд трудностей, связанных, как правило, с большим объемом исходных данных и множеством возможных решений, лишь малая часть из которых является удовлетворительной. Например, чтобы составить расписание, сотрудник должен обладать информацией об учебных планах, графике осуществления учебного процесса на текущий год, видах учебных занятий, аудиторном фонде, о количестве обучающихся, мотивированных пожеланиях учителей относительно составления расписания и т. д. При составлении расписания следует избегать «окон», т. е. свободного времени между занятиями как для преподавателей, так и для обучающихся, соблюдать ограничения на аудиторный фонд — уроки могут проводиться только в специально оборудованных для этого классах. Кроме этого, для средних образовательных учреждений проведение уроков, их порядок, количество регламентируется

санитарными правилами и нормами (СанПиН) [2], например, следует избегать более двух повторений одних и тех же уроков. В условиях пандемии требования к расписанию стали еще более жесткими.

Несмотря на быстрое развитие технологий и интеграцию электронной техники в повседневную профессиональную деятельность людей, а также многочисленные исследования и существующие решения в этой области [1], во многих образовательных учреждениях процесс составления расписания выполняют вручную.

Однако существует ряд инструментов, применение которых позволило бы решать эту задачу более эффективно и качественно. С математической точки зрения данная задача представляет собой комбинаторную задачу, относящуюся к классу NP-сложных. От качества решения данной задачи зависит эффективность работы учителей и усвоение учебного материала учениками.

Программные продукты планирования со специальными алгоритмами значительно превосходят старые методы ручного планирования. Эти инструменты предоставляют планировщику графические интерфейсы, которые используются для визуальной оптимизации рабочих нагрузок в реальном времени на различных этапах планирования. Программное обеспечение автоматически создает всевозможные варианты планирования, которые могут быть неочевидны человеку.

Исходя из вышеизложенного, программный продукт автоматизации процесса составления расписаний для среднего общеобразовательного учреждения должен отвечать следующим требованиям:

- обеспечивать необходимые требования и нормы;
- минимизировать (или исключить совсем) ошибки при составлении расписания;
- значительно сократить время, затрачиваемое на составление расписания.

Для достижения цели автоматизации процесса составления расписания необходимо решить следующие задачи:

- создать и проанализировать бизнес-процесс составления расписания;

- провести анализ существующих решений для автоматизации процесса составления расписаний;
- описать математическую модель задачи;
- спроектировать и разработать информационную систему для составления школьного расписания.

Рассмотрим первую из вышеперечисленных задач. Бизнес-процесс представляет собой серию шагов, некий алгоритм, выполняемый группой заинтересованных сторон для достижения конкретной цели. Каждый шаг в бизнес-процессе обозначает задачу, назначенную участнику. Необходимость и преимущества построения бизнес-процесса в учебной организации очевидны, ведь совокупность отлаженных бизнес-процессов формирует надежную основу его работы, позволяет выявить резервы для оптимизации отдельных видов работ, обеспечивая оптимальное использование ресурсов.

Построению схемы бизнес-процесса предшествовало изучение порядка составления расписания в школах. На основе полученной информации была определена последовательность этапов обработки информации, выделены потоки данных на разных этапах решения задачи с использованием инструментов описания бизнес-процессов [3].

Для более детального представления функций бизнес-процесса необходимо спроектировать функциональную модель «AS-IS» (дословно «как есть»). При проектировании диаграммы использована методология Business Process (IDEF0). Данную методологию поддерживает программа ERWin, которая позволяет создавать простые схемы.

Функциональная модель AS-IS составления школьного расписания описывает, как система работает в настоящее время. Ее цель — обеспечить понимание текущих проблем в организации процесса. Спроектированная в ERWin диаграмма бизнес-процесса AS-IS приведена на рис. 1.

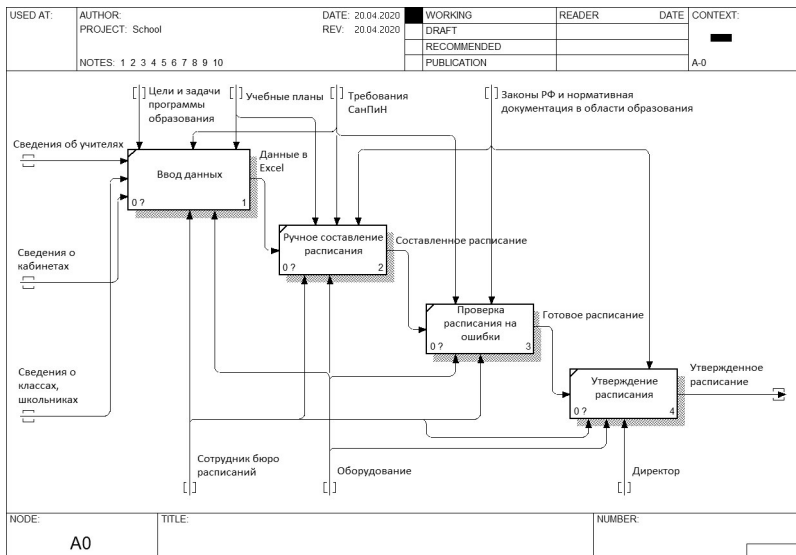


Рис. 1. Бизнес-процесс составления расписания в школе (AS-IS)

Диаграмма разбита на 4 этапа. В первый блок поступают данные об учителях, кабинетах, классах, учебных планах и другие необходимые для составления расписания сведения. Обычно данные первого блока заполняются с использованием табличного процессора MS Excel. Во втором блоке сотрудник бюро составляет расписание вручную, это самый трудоемкий этап процесса. По завершении составления расписание проверяется на наличие ошибок. Если расписание удовлетворяет необходимым требованиям, то выполняется следующий этап — утверждение руководством; далее готовое расписание используется в учебном процессе.

Анализ составленного бизнес-процесса показывает, что автоматизация используется только на начальном этапе ввода данных при помощи стандартного офисного приложения, а поиск ошибок и соблюдение нормативных актов и прочих требований производится вручную, что не всегда приводит к удовлетворительным результатам.

Существующий бизнес-процесс необходимо оптимизировать в направлении автоматизации составления расписания с целью автоматической ликвидации ошибок и учета всех норм, а также

качественного заполнения и хранения данных. Рассмотренная оптимизация в виде диаграммы ТО-ВЕ (дословно «как должно быть») представлена на рис. 2.

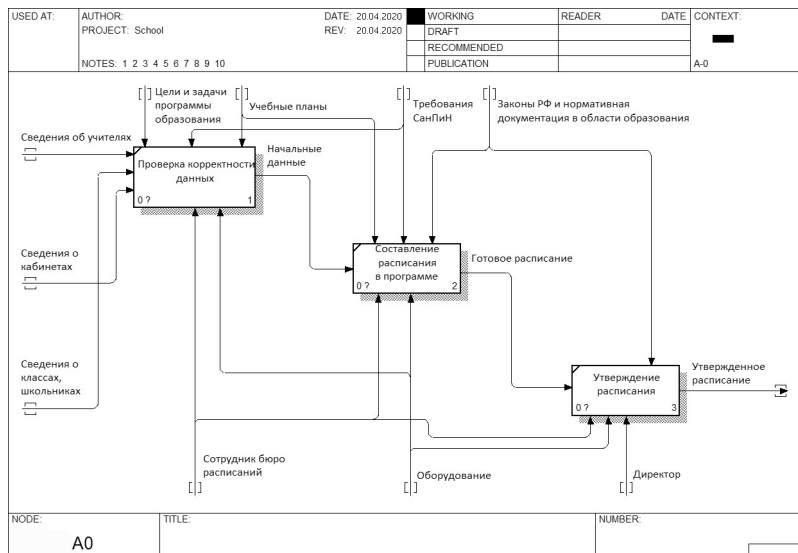


Рис. 2. Бизнес-процесс составления расписания в школе (ТО-ВЕ)

Диаграмма ТО-ВЕ содержит следующие изменения: данные об учителях, кабинетах и классах уже содержатся в базе данных, и достаточно проверить их корректность; вместо составления расписания вручную сотрудник составляет учебные планы и распределяет нагрузку в программе, а расписание составляется и контролируется программой автоматически.

После автоматизации бизнес-процесса составления расписаний в функции сотрудника будут входить: добавление, редактирование или удаление данных об учителях, кабинетах, классах и т. д.; автоматизированное составление расписания на основе начальных данных; сохранение расписания в базе данных; импорт составленного расписания в таблицы MS Excel; утверждение расписания с руководством школы.

Таким образом, оптимизацию бизнес-процесса возможно осуществить путем внедрения нового программного продукта для ввода и хранения данных для автоматизированного составления расписания в учебных заведениях.

Список литературы

1. Назарова О. Б., Усманова Р. Р. Расписание учебного процесса в вузе: автоматизация и оптимизация [Электронный ресурс]. — URL: https://elar.rsvpu.ru/bitstream/123456789/25510/1/nito_2018_078.pdf (дата обращения: 20.09.2020).
2. Санитарно-эпидемиологические требования к условиям и организации обучения в общеобразовательных учреждениях [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111395/ (дата обращения: 22.09.2020).
3. Рамиль Х. К. Моделирование бизнес-процессов. От идеи к результату / Х. К. Рамиль. — Издательские решения, 2019. — 160 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

М. С. Варламов, обучающийся

Н. Б. Тесля, канд. техн. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе изучена предметная область автоматизации, связанная с биржевой торговлей, и рассмотрены основные программные инструменты в работе трейдера. Выделены недостатки существующих информационных технологий для профессиональной деятельности на биржевом рынке и сформулированы требования к новому программному обеспечению с применением нейросетевой технологии для специфического анализа и обработки больших массивов данных.

Ключевые слова: биржевая торговля, терминал, мониторинг новостных платформ, нейросетевая технология, нейронная сеть.

Информационные технологии являются неотъемлемой частью современного общества и глубоко интегрированы во многие сферы жизни. В значительной степени это касается финансовой деятельности. Так, профессия трейдера связана с торговлей на фондовом и других рынках различными ценными бумагами с целью быстрого извлечения выгоды и не может осуществляться без множества интернет-ресурсов. Для совершения сделки по покупке или продаже ценных активов, к которым относятся акции, облигации, валюта, фьючерсы и т. п., трейдер руководствуется информацией, связанной с конкретной компанией. Например, новостями о предстоящем отчете компании, о процентах выплаты дивидендов, об изменениях в директорском составе компании и др. Для того, чтобы получить актуальную информацию, трейдер вынужден просматривать сайты компаний, с акциями которых он планирует работать, разнообразные тематические форумы для понимания настроения других трейдеров, а также различные новостные ресурсы. При этом, чтобы найти актуальную информацию по конкретной компании, недостаточно перейти по нескольким ссылкам в интернете, трейдеру приходится искать информацию тщательнее, обращаться к

англоязычным ресурсам и постоянно дополнять список мониторируемых сайтов, обязательных к просмотру перед началом торговой сессии.

Торговля ценными активами осуществляется в основном через терминал, т. е. специальный программный комплекс, включающий в себя совокупность инструментов для покупки, продажи и технического анализа ценных активов. Например, большой популярностью среди трейдеров пользуется терминал «QUIK» [1]. Он является полностью настраиваемым, т. е. на основное рабочее окно приложения можно вынести инструменты, необходимые трейдеру в определенный момент времени, и при необходимости убрать их.

Помимо торговых терминалов существует большое количество дополнительного программного обеспечения и инструментов для биржевой торговли, которые помогают трейдеру совершать выгодные сделки. Сегодня многие компании, предоставляющие брокерские услуги, пытаются интегрировать множество инструментов трейдера в свои приложения и терминалы. Так, в терминале брокера «Тинькофф банк» [2], помимо основных инструментов (настраиваемый график, лимитные и отложенные заявки и др.), можно найти календарь дивидендов, прогнозы от аналитиков, новости по конкретной компании.

Однако стоит понимать, что приложения и терминалы банков ориентированы на простых людей, решивших вложить свои средства в ценные бумаги, т. е. на непрофессиональных трейдеров. Поэтому в сравнении с приложением «QUIK» многие функции в терминале «Тинькофф банк» сокращены либо отсутствуют вовсе. Несмотря на это, такой терминал вполне может подойти и для профессионального трейдера благодаря удобству. Однако дополнительные инструменты терминала «Тинькофф банк», например новостное окно, имеют и недостатки. Один из них — отсутствие новостей и прогнозов по небольшим компаниям-участникам торговли на фондовой бирже. Таким образом, если трейдер для торговли ценными активами использует терминал «Тинькофф банк», то зачастую у него будет актуальная, но общеизвестная информация, которая уже появилась на специализированных новостных и трейдинговых ресурсах, например, на веб-ресурсе «investing». Однако информации меньших

масштабов, необходимой для оперативного принятия решений, в данном терминале не будет.

Веб-ресурс «investing» [3] является одним из самых удобных и популярных новостных платформ среди трейдеров и инвесторов. На нем, помимо форума, графиков с актуальным курсом ценных бумаг, технического анализа и многого другого, имеется новостная лента, отображающая последние новости по конкретному активу. Однако в рассмотренном терминале «Тинькофф банк» на веб-ресурсе «investing» отсутствует актуальная информация по небольшим компаниям либо по компаниям, объемы торгов которых не так велики.

При этом успешность совершаемых сделок на фондовой бирже напрямую зависит от оперативности и надежности информации, полученной с помощью информационных технологий. Чтобы получить такую информацию по какой-либо конкретной компании, трейдеру приходится мониторить сразу несколько новостных платформ. «Ручной» поиск, однако, не дает гарантии обнаружения необходимой информации, более того, является очень трудоемким процессом, требующим навыка и опыта поиска. Для профессиональной деятельности на фондовом рынке необходима автоматизированная детальная отборка новостей из сети. Это поможет трейдеру проводить более точный анализ рынка и прогнозировать динамику цен как по конкретному активу, так и по рынку в целом.

Для реализации возможности анализа новостного фона с целью выявления положительной или отрицательной динамики на рынке целесообразно использовать технологию нейронных сетей. Она позволит провести отбор и сортировку большого количества информации по заранее настроенной библиотеке. Нейронная сеть имеет свойство самообучаться, это позволит ей точнее определять новостной фон как по небольшой компании, так и по рынку в целом.

Решить проблему «ручного» мониторинга новостных платформ можно путем создания отдельного программного решения с применением нейросетевых технологий, функционал которого будет иметь возможность совершенствоваться путем добавления новых модулей.

Таким образом, необходимо создание приложения, которое должно отвечать следующим требованиям:

- охват большого объема новостных сервисов, подлежащих мониторингованию;
- возможность поиска информации по конкретному слову, словосочетанию, сокращению;
- анализ новостного фона с целью выявления положительной или отрицательной динамики деятельности компании или рынка в целом;
- формирование информационного массива в удобной для пользователя форме;
- возможность расширения функционала.

Список литературы

1. Программный комплекс QUIK [Электронный ресурс]. — URL: <https://arqatech.com/ru/products/quik/> (дата обращения: 23.09.2020).
2. Терминал Тинькофф Инвестиций [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.tinkoff.ru/> (дата обращения: 25.09.2020).
3. Новостной сайт Investing [Электронный ресурс]. — URL: <https://ru.investing.com/> (дата обращения: 25.09.2020).

РАЗРАБОТКА СЕРВИСА ПО ВЫЯВЛЕНИЮ УРОВНЯ ЦИФРОВОЙ ЗАВИСИМОСТИ СТУДЕНТОВ

Л. С. Драгунова, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

Е. В. Драгунова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный технический университет,

г. Новосибирск, Россия

В статье представлено описание работы функционала разрабатываемого программного приложения, позволяющего определить степень цифровой зависимости студентов и на основе полученных результатов выработать общие рекомендации, касающиеся изменения индивидуальной траектории обучения студента, а также его жизненного графика (досуга).

Ключевые слова: цифровые компетенции, цифровая зависимость, виртуально-технологические аддикции.

Одной из тенденций современного образования является развитие цифровых компетенций и информационной грамотности среди школьников и студентов. То, насколько активно и уверенно человек использует современные гаджеты, как эффективно осуществляет поиск и анализ информации, насколько уверенно он контактирует в мессенджерах и социальных сетях, зачастую является одним из важных факторов при приеме на работу и определении перспектив развития и карьерного роста будущего выпускника. Дистанционная форма образования, онлайн-курсы, форумы, 3D-выставки, виртуальные ярмарки вакансий, электронные библиотеки и банки данных — все больше времени студенты проводят в условиях гибридного мира, что не может не отражаться на восприятии информации, эмоциональном и физическом состоянии и предпочтениях. О цифровой зависимости (виртуально-технологических аддикциях) в разных источниках пишут по-разному, однако в большей степени она связана с интернет-зависимостью и включает такие составляющие, как зависимость от гаджетов, социальных сетей, мессенджеров и компьютерных игр [1–8].

Современный образовательный процесс, с одной стороны, должен идти в ногу со временем, проходить цифровую трансформацию

и учитывать запросы поколений Z и Alpha по отношению к современным технологиям. С другой стороны, необходимо соблюдать баланс и не допускать «уход» студентов в виртуальную реальность, потерю самоконтроля за временем пребывания в гаджетах, сужение круга интересов, увеличение потребности проводить все больше времени on-line и т. д.

С нашей точки зрения, в высшей школе, по крайней мере на начальном этапе, не отслеживается, насколько абитуриент склонен к цифровой зависимости. При разработке индивидуальных траекторий в фокус внимания пока не попадает вопрос, какие формы занятий и использование каких технологий для данного студента нейтральны, полезны, а применение каких — необходимо дозировать и применять с осторожностью. Симптомами цифровой зависимости выступают изменения когнитивной сферы, потребностно-мотивационной сферы, аффективной сферы поведения.

Чтобы вовремя определить, насколько студенты, поступившие в вуз, подвержены данному виду зависимостей, и как затем изменяются тенденции в процессе обучения, нами предлагается Сервис, позволяющий по итогам ответов студента на тестовые вопросы определить одно из состояний — «нет зависимости»; «наблюдается тенденция к формированию зависимости»; «зависим». На основе полученного результата необходимо внести рекомендации и проинформировать возможные корректировки жизненного графика студента и индивидуальной траектории его обучения. В разрабатываемом Сервисе выделено 6 акторов: респондент (абитуриент, студент 4 курса, магистрант), тьютор, администратор, заместитель декана по учебной работе/НИД, преподаватель, сотрудник отдела управления стратегией образования (рис. 1).

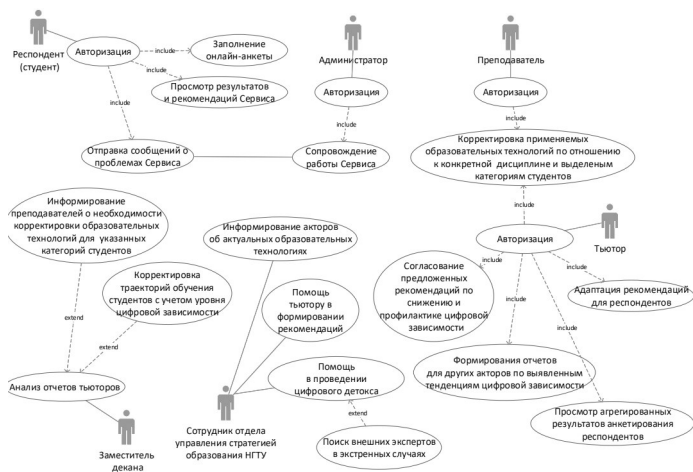


Рис. 1. Диаграмма прецедентов «Взаимодействие акторов с Сервисом»

Респондент заполняет онлайн-анкету, после обработки которой знакомится с результатами. В случае выявления «отклонений» дальнейшее взаимодействие происходит с акторами «Тьютор» и «Замдекана». На рисунке 2 приведены фрагменты вопросов, включенных в онлайн-анкету. В случае возникновения технических вопросов или ошибок в системе респондент сообщает об этом администратору по электронной почте.

Уважаемый респондент, пожалуйста, ответьте на предлагаемые вопросы. Результаты тестирования будут использованы только в научно-

1. Ваше имя
2. Пол Мужской
 Женский
3. Возраст | 22
4. В каком направлении получаете/ получили образование? *
 Экономическое
 Техническое
 Гуманитарное
 Другое: | Экономическое
5. Категория респондента
 Старшеклассник
 Студент
 Имеется образование, трудоустроен

Использование гаджетов

1. Какой тип компьютерной техники Вы предпочитаете? (возможно несколько вариантов ответа) *
 Персональный компьютер
 Ноутбук
 Планшет
 Смартфон
2. В течение дня вы проводите время (в%) за гаджетами в целях

	До 20%	От 20 до 50%	Свыше 50%	Не занимаюсь подобным в течение дня
Учебн./ Работы	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Серфинг в Интернете	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Мобильные игры	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Компьютерные игры	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Почитать электронную книгу	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Посмотреть видеоблог/ кино	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Берете ли Вы телефон с собой в ванную комнату? *
 Да
 Нет
 Иногда
4. Вы проверяете соц. сети перед сном?
 Если поступит уведомление о сообщении, конечно придется ответить, а так я против этого
 Нет, перед сном никаких гаджетов, ведь это плохо влияет на сон
 Нет, перед сном никаких гаджетов, ведь это плохо влияет на сон
 Проверю, а когда очнусь на часах уже будет глубокая ночь
5. Вы сидите дома, листаете ленту и у Вас разрядился телефон, Ваши действия:
 Разозлюсь, быстро поставлю на зарядку, буду ждать пока он включится и продолжу листать ленту
 Поставлю на зарядку, пойду заниматься своими делами
 Расстроюсь, что не дочитал(а) интересную новость/статью, поставлю на зарядку, вернусь к статье позже, если не забуду
6. По какой причине Вы покупаете новый девайс? *

Рис. 2. Фрагмент онлайн-анкеты

Сервис предоставляет результаты заинтересованным акторам в виде диаграмм. На рисунке 3 представлен фрагмент выходной информации для актора «Респондент».

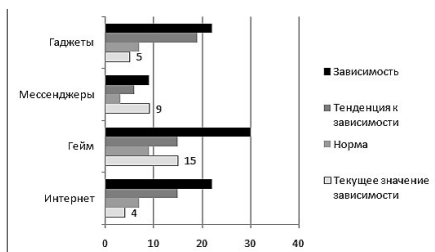


Рис. 3. Один из возможных вариантов представления результата

Кроме того, Сервис предоставляет возможность получения общих рекомендаций, предназначенных для респондента. На данный момент система выводит один из трех вариантов:

1. Если результат «Нет зависимости», то пользователь получает сообщение «У Вас не выявлены виртуально-технологические аддикции, продолжайте в том же духе! Но помните, что ситуация может измениться, поэтому следите за временем, которое Вы проводите в сети, в VR и т. д.».

2. Если результат «Наблюдается тенденция к формированию зависимости», то сообщение «На данный момент виртуально-технологических аддикций у Вас нет, но будьте внимательны, т. к. наблюдается четкая тенденция к появлению зависимостей (здесь, по результатам опроса, указать, какой именно зависимости). Чтобы избежать этого, попробуйте установить временные рамки использования гаджетов, интернета и прочих технологий и старайтесь не выходить за них».

3. Если результат «Зависимость», то содержание сообщения носит следующий характер: «У Вас выявлена (ы) следующая (ие) виртуально-технологические аддикция (и) (здесь, по результатам опроса указать, какая (е) аддикция (и)). Не стоит расстраиваться, постарайтесь придерживаться следующих рекомендаций: постарайтесь занять себя более полезными делами, чаще проводите время на свежем воздухе. Поставьте временные рамки использования гаджетов, интернета и прочих технологий и старайтесь не выходить за них».

Между акторами функции распределяются следующим образом. Администратор занимается доработкой и сопровождением системы. Заместитель декана производит анализ сводного отчета, предоставляемого тьютором и содержащего необходимую информацию о выявленных тенденциях к зависимости или уже существующих аддикциях студентов, рекомендации по работе со студентами, а также принимает решение о внесении изменений в индивидуальную траекторию обучения студента.

Тьютору по окончании тестирования групп студентов предоставляется возможность генерации сводных отчетов с возможностью запросов по нескольким параметрам: полу, группе, уровню показателей, критичности результатов и т. д. При выявлении серьезных

отклонений данная информация доводится до преподавателей, взаимодействующих с данными студентами, им рекомендуют наиболее подходящие способы проведения контактной и бесконтактной работы, а также временные рекомендации по использованию интерактивных технологий во время занятий. Кроме того, тьютор подбирает Программу цифрового детокса в зависимости от типа аддикции. Фрагмент Отчета, предназначенного для анализа тьютором (фильтр Группа), представлен на рис. 4.

Преподаватель знакомится с информацией, предоставленной заместителем декана, и при необходимости уточнения тьютором фиксирует необходимые ограничения по работе с данным студентом и, по возможности, корректирует формы работы с ним с учетом рекомендаций.

Отдел управления стратегией образования своевременно предоставляет информацию о современных образовательных технологиях, программах детокса, альтернативных методах преподавания и т. д.

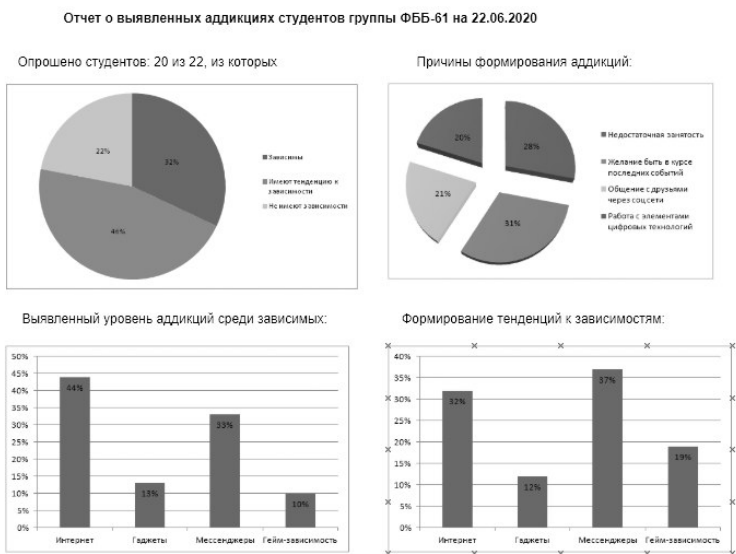


Рис. 4. Отчет об уровне цифровой зависимости, фильтр «Группа» для актора «Тьютор»

В качестве заключения нами предлагается фрагмент результатов анкетирования, используемого для тестирования Сервиса (студенты, 4 курс, направление 38, возрастная группа 20–22 года). Основные показатели по результатам опроса: у 30 % опрошенных студентов наблюдается критическое значение по отношению к интернет-зависимости, 41 % — тенденция к мессенджер-аддикции, 15 % — тенденция к зависимости от гаджетов. Наблюдается негативное влияние гаджетов на психологическое и физиологическое здоровье у 78 % опрошенных.

Анализ ответов на вопрос о времяпровождении на лекции/семинаре показал, что студентам интереснее просматривать социальные сети и общаться через мессенджеры. Связано это с монотонным чтением лекций и слабой поддержкой интерактивного режима со студентами. Преподавателям стоит разнообразить презентации по теме видеоматериалами, отрывками из документальных фильмов, материалами бизнес-каналов, интерактивными опросами и т. п. Следует отказаться от чтения лекции «по бумажке/с монитора». Такой способ проведения занятий вызывает у студентов чувство сонливости и потери концентрации внимания, далее возникает потребность направить свою энергию на какое-либо занятие (просмотр Ленты, мобильные игры, а также разговоры с соседями). Следовательно, можно сделать вывод, что студентам будет гораздо интереснее, если лекции или семинары будут включать в себя интерактивные элементы, например, активную работу в группах над заданием, возможно, в виде соревнований или игр, кейсы с использованием гаджетов и прочее. Это позволит студенту полноценно включиться в работу над заданием, наладить коммуникативные качества, а также снизить время, проведенное в социальных сетях. В отношении лекций — разбор темы с помощью видеоконтента известных коучеров, бизнес-тренеров будет более эффективным, чем традиционная устная лекция. Часть студентов отметила, что преподавателям следует более тщательно и «современно» подходить к планированию семинарских и лекционных занятий.

Отметим, что тестирование Сервиса проводилось во время пандемии (апрель–май 2020), поэтому на сегодняшний день окончательные

выводы о «критичности» ситуации по отношению к студентам, имеющим сильную тенденцию к интернет-зависимости, не сделаны.

Список литературы

1. Кочетков Н. В. Интернет-зависимость и зависимость от компьютерных игр в трудах отечественных психологов // Социальная психология и общество. 2020. — Т. 11. — № 1. — С. 27–54.
2. Крайнюков С. В. Влияние современных информационных технологий на картину мира человека // Социальная психология и общество. — 2019. — Т. 10. — № 4. — С. 23–41.
3. Москвин В. А., Москвина Н. В., Шумова Н. С. Асимметрии и индивидуальные особенности студентов с проявлениями интернет-зависимости // Мир науки, культуры, образования. — 2018. — № 4 (71). — С. 347–349.
4. Greenfield D. N. Virtual Addiction: Sometimes New Technology Can Create New Problems [Электронный ресурс]. — URL: http://virtual-addiction.imageworksllc.com/wp-content/pdf/nature_internet_addiction.pdf. (дата обращения: 07.09.2020).
5. Юрьева Л. Н., Больбот Т. Ю. Компьютерная зависимость: формирование, диагностика, коррекция и профилактика: монография. — Днепропетровск: Пороги, 2006. — 196 с.
6. Young K. S. Internet addiction: the emergence of a new clinical disorder // CyberPsychology and Behavior, Vol. 1 No. 3, pages 237–244 [Электронный ресурс]. — URL: <http://doi.org/10.1089/cpb.1998.1.237> (дата обращения: 21.09.2020).
7. Бондарева Г. А., Петрова Н. П. Информационная насыщенность образовательного процесса в вузе в современный период информатизации образования. — Kant. — 2016. — № 3 (20). — С. 24–29.
8. Андреева Л. С. Подходы к исследованию цифровой зависимости // Человеческий капитал и профессиональное образование. — 2017. — № 2 (22). — С. 48 — 54.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ ДИНАМИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

А. Д. Заплатин, обучающийся

М. Г. Гриф, д-р техн. наук, профессор

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Предложен новый подход к разработке новых информационных систем на основе интеграции объектов реального мира с цифровыми аналогами.

Ключевые слова: информационные системы, информационные модели, дополненная реальность, информационные технологии, IoT.

На текущий момент в большинстве организаций от малого бизнеса до государственных структур уже используются информационные системы, оптимизирующие работу сотрудников, обеспечивающие электронный документооборот или помогающие анализировать текущую ситуацию в информационном поле. По данным Росстата, на 2018 год 94 % обследованных организаций имеют персональные компьютеры, 53 % имеют свои серверы, а 64 % — локальные вычислительные сети [1]. Также известно, что по состоянию на 2014 год 74,6 % органов государственной власти использовали системы электронного документооборота [1]. С каждым годом объемы информационных потоков увеличиваются, как и необходимая скорость реагирования на их изменение и актуализацию информационных моделей [2].

Поддержка информационных моделей в большинстве случаев осуществляется путем ручного внесения данных об изменениях в ней, что приводит к ошибкам, занимает много времени, а также требует затрат на содержание рабочих мест и оплаты труда. Стоит отметить раздробленность и повторяемость информации внутри организации, если она хранится в разных информационных системах [2].

К примеру, если внутри крупной организации имеется специалист по охране труда, системный администратор, специалист по работе с кадрами и специалист по обслуживанию линейно-кабельных

систем, то каждый из них ведет свое делопроизводство, части которого повторяются, информация дублируется, увеличивается время в чел./часах на ее сбор, объем для хранения, вероятность ошибки при сборе, а также отличие форматов, в связи с чем невозможно использовать ее другим подразделением.

Для решения данной проблемы возможна разработка новых информационных систем, но при модернизации структуры работы потребуется модернизация и самой системы, а это дорогостоящие процедуры, которые не каждая организация может себе позволить, а также ввести обновления в эксплуатацию без вреда [3]. Так, например, за 2018 год российские организации затратили на информационные и коммуникационные технологии 1676 млрд рублей [1].

Наиболее подходящим решением было бы связать объекты реального мира с цифровым [4]. Используя вышеописанный пример: при переносе информации о здании (офисе) в цифровое пространство была бы оптимизирована сразу группа работ без кардинальных изменений организационных мероприятий и введения комплексной информационной системы, но с открытой возможностью этого в будущем. Так, специалист по охране труда мог бы видеть возможности размещения рабочих мест и контролировать данный процесс, специалист по работе с кадрами — выделять рабочие места, системный инженер — знать расположение компьютеров, оргтехники и за кем они закреплены, специалист по обслуживанию линейно-кабельных систем — иметь информацию о расположении проводки и спланировать предварительно работы по прокладке новой или же ремонту старой на рабочих местах. Это лишь несколько моментов, в которых можно получить преимущество от использования такого подхода.

Немаловажно также отметить развитие технологий дополненной реальности и IoT, которые могут помочь становлению и популяризации такого подхода к поддержке динамических информационных моделей, т. к. позволят в удобном формате представить дополнительные данные об объектах реального мира, сбор которых занимал бы значительное время, автоматизировать процесс их сбора, а также сделать их интерактивными для пользователя без необходимости дополнительной обработки информации человеком и наличия терминалов доступа: как удаленных, так и локальных [5].

Так, например, специалист по охране труда, проверяя соответствие зоны рабочего места, мог бы сразу увидеть площадь, выделенную ему, и, при несоответствии стандартам, сделать отметку об этом.

Наиболее перспективной и полезной областью применения такого подхода является развитие городской инфраструктуры, т. к. в этом направлении задействовано множество ведомств и их отделов разной направленности. Например: Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации, министерство строительства области, департамент строительства области, департамент строительства города, Федеральная антимонопольная служба, Главное управление государственной экспертизы, прокуратура, Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии, Государственная информационная система обеспечения градостроительной деятельности, Национальное объединение саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство. Это лишь малая часть структур, которые участвуют в градостроительстве. В связи с этим имеется ряд проблем по согласованию их действий и имеющейся информации (ее целостности, набора данных и т. д.). Эти проблемы как раз и решает возможность виртуального доступа к параметрам и свойствам объекта реального мира, описанного или непосредственно получаемого в цифровом формате от самого объекта.

С точки зрения логистики, такой подход к анализу за счет его преимуществ в скорости и точности над уже имеющимися мог бы способствовать как ее функциональному развитию, так и экономическому. Если дополнить это системой с возможностью учета потребительского спроса и социальной коммуникации, то получим незаменимый инструмент создания и развития организаций торговли для обеспечения членов потребительских обществ товарами, а возможность получать актуальную информацию о спросе и возможности его удовлетворения элементами сети розничной торговли позволяет как производить для реализации, так и реализовывать то количество товаров через ее сеть, которое необходимо. Это может привести как к росту популярности потребкооперации, так и к росту экономики в целом, ведь масштабируемость такого подхода позволяет использовать его на всех уровнях организации.

Таким образом, при развитии технологий этой направленности можно снизить риски, связанные с человеческим фактором, а также сделать окружающий мир более удобным и интерактивным, что благотворно скажется на развитии общества в целом. Главным преимуществом такого подхода является его доступность и возможность использования во всех сферах жизнедеятельности человека.

Список литературы

1. Россия в цифрах. 2020: крат. стат. сб. / Росстат. — Москва, 2020. — 550 с.
2. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие / В. Н. Чернышов, А. В. Чернышов. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. — 96 с.
3. Когаловский М. Р. Перспективные технологии информационных систем. — Москва: ДМК Пресс: Компания АйТи, 2003. — 288 с.
4. Фореман Н., Коралло Л. Прошлое и будущее 3-D технологий виртуальной реальности [Электронный ресурс]. — URL: https://ntv.ifmo.ru/ru/article/11182/proshloe_i_budushee_3-D_tehnologiy_virtualnoy_realnosti.htm (дата обращения: 07.09.2020).
5. Интернет вещей / А. В. Росляков, С. В. Ваняшин, А. Ю. Гребешков, М. Ю. Самсонов; под ред. А. В. Рослякова. — Самара: ПГУТИ, ООО «Издательство Ас Гард», 2014. — 340 с.

РОЛЬ ЦИФРОВЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В. Д. Золотова, магистрант

Научный руководитель Н. В. Казанцева, канд. экон. наук, доцент

Государственный университет управления,

г. Москва, Россия

Статья посвящена проблемам использования цифровизации с целью повышения эффективности экономического образования на различных иерархических уровнях; выделены проблемы высшего образования; предложены направления совершенствования процессов обучения в рамках цифровых университетов в условиях новых технологических укладов и изменяющихся реалиях современного российского рынка труда.

Ключевые слова: цифровой университет, экономическое образование, цифровизация, технологические уклады, рынок труда.

Современные тенденции экономической политики страны диктуют спрос на высококвалифицированных специалистов экономической области деятельности. Несмотря на массовость выпуска специалистов данного профиля, в т. ч. и в непрофильных вузах, остается острая нехватка специалистов с высоким уровнем подготовки, имеющих компетенции стратегического управления и обладающих гибкостью мышления, столь необходимой в изменяющихся условиях хозяйственной деятельности.

Особенно эта проблема обострилась в условиях массовой цифровизации, когда большое количество рутинных функций было передано в руки машинам, компьютерам. В связи с этим возникла необходимость в трансформации экономического образования, которое, в отличие от прежнего, должно соответствовать современным потребностям стратегического управления.

Переход к новому технологическому укладу обусловил возрастание значения информации для повышения производительности труда [1]. Интеллектуальный капитал становится основным фактором производства и конкурентоспособности фирм.

В настоящее время повышается значимость высшего образования, которая заключается не только в обучении и передаче необходимых навыков и компетенций по обработке информации, но и по анализу, обобщению и созданию новых передовых идей и продуктов.

На сферу экономического образования сильно повлиял кризис 2010-х гг. Произошел серьезный перелом в отношении к квалификации специалистов. Теперь на рынке труда больше внимания стало уделяться качеству высшего образования.

Вместо большого количества малоквалифицированных специалистов, образующих так называемый «офисный планктон», работодатели стали более расчетливо подходить к выбору меньшего количества, выбирая более квалифицированных и подготовленных сотрудников.

Перед образовательными учреждениями высшего образования встала новая проблема — реформирование системы с целью подготовки необходимых рынку труда высококвалифицированных кадров. Университетам была необходима поддержка государства, которое, в свою очередь, разработало ряд нормативно-правовых документов, среди которых — развитие цифрового университета, представляющего совершенно новую модель высшего образования [3].

Модель цифрового университета образуется на базе национального проекта «Образование», направленного на трансформацию системы обучения в России. Цифровой университет представляет собой консорциум образовательных учреждений и организаций бизнеса с целью объединения лучших практик предпринимательской деятельности и научно-исследовательского опыта в рамках научных изысканий образовательных учреждений [2].

Объединение университетов проходит и на общемировом глобальном уровне. Опыт цифровизации в разных странах может быть использован для работы над общими мировыми проблемами и развития транснациональных корпораций.

Универсальность экономического образования не учитывает потребности региональных экономик. Важно понимать, что субъективные факторы регионального развития могут различаться. Это требует особого подхода, утерянного в процессе глобализации и универсализации обучения, учета регионального и отраслевого аспектов развития экономики.

Государство не только создает нормативную базу, но и выделяет значительные средства с целью поддержки развития высшего образования. Так, происходит финансирование технического оснащения учебного процесса, подготовка и переквалификация профессорско-преподавательского состава в соответствии с современными требованиями и стандартами.

Финансовая поддержка выражается не только в виде целевого финансирования, но и в форме грантов и стипендий на научно-исследовательскую деятельность и реализацию проектов и разработок на практике.

Современной тенденцией развития образования является его индивидуализация. Важный аспект — поддержка личностных и творческих качеств обучающегося и их совершенствование. При этом активно продвигается командная деятельность, в работу которой каждый участник вносит вклад.

Так, на протяжении последних нескольких лет в образовательный процесс включается новая дисциплина — «проектная работа», которая направлена на формирование у обучающегося навыков и компетенций совместной работы, направленности на результат. Данный вид деятельности позволяет применять теоретические знания в сфере экономики в практической деятельности компаний и научных кластеров.

Новой тенденцией в сфере высшего образования становится инновационность обучения. Образование в современном мире — это непрерывный процесс получения знаний и самосовершенствования, основой которого является способность генерирования инновационных идей, проектов и расширение кругозора на глобальную экономику [4].

Цифровые университеты по своей сути связаны со сферами инженерной и технической деятельности, однако в условиях цифровизации важно подготавливать специалистов, способных разрабатывать и внедрять организационные инновации в экономические процессы.

Тенденции современного рынка труда требуют от специалистов технического профиля обладания управленческими навыками и знаниями в области экономики. Двухуровневая система образования: технического бакалавриата и экономической магистратуры — позволяет решить эту задачу.

Таким образом, современные тенденции цифровизации увеличивают роль качественного экономического образования. В настоящее время специалист любой (даже технической) области должен обладать компетенциями и навыками в экономической сфере. Цифровые университеты дают возможность получения всестороннего многопрофильного образования благодаря развитым техническим и информационным технологиям.

Список литературы

1. Глазьев, С. Ю. Рынок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах / С. Ю. Глазьев. — Москва: Книжный мир, 2018. — 768 с.
2. Золотова В. Д., Казанцева Н. В. Направления реализации концепции «цифрового университета» // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика: Smart Nations: экономика цифрового равенства: материалы III Международного научного форума. Вып. 2 / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Государственный университет управления: под общ. ред. П. В. Терелянского, С. М. Малкаровой. — Москва: ГУУ, 2020. — С. 131–138.
3. Круглов В. В., Лабудин А. В., Медников В. В. О некоторых проблемах экономического образования // Управленческое консультирование. — 2018. — С. 27–38.
4. Попова О. И. Трансформация высшего образования в условиях цифровой экономики // Вопросы управления. — 2018. — С. 158–160.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ОБУЧАЮЩИХСЯ**

О. Н. Иванова, канд. экон. наук

Сибирский государственный университет водного транспорта,

И. Д. Колдунова, канд. пед. наук

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

В работе проведен анализ проблемы организации самостоятельной деятельности обучающегося в современных условиях, связанных не только с увеличением потока поступающей информации, но и с остро существующей необходимостью применения дистанционных технологий обучения. Предложен ряд решений по организации самостоятельной работы, способствующих поддержанию познавательной активности обучающихся.

Ключевые слова: информационные технологии, самостоятельная работа обучающихся, дистанционное обучение.

Тенденции современного развития российского общества в XXI веке, который считается веком информации с преобладанием технических способов ее передачи и получения, требуют реформ в области подготовки высококвалифицированных специалистов, умеющих достаточно быстро подстраиваться под интенсивно меняющиеся условия получения новых знаний. Преподаватель нового столетия также должен быть готов к общению в любом формате: очному, заочному, дистанционному.

Современное занятие в большинстве случаев проводится как с применением только компьютера, так и с использованием новых информационных технологий. Подготовить компетентного, способного овладеть научными, техническими знаниями, профессиональными компетенциями в своей области специалиста является главной задачей и высшего, и среднего профессионального образования. При этом значимыми качествами должны быть такие, как мобильность, креативность, инициативность и т. д.

Современные информационные технологии позволяют наиболее эффективно использовать как на занятиях, так и дома разнообразные наглядные материалы, позволяющие улучшить зрительное восприятие, направлены на формирование навыков и умений информационно-поисковой деятельности обучающегося, а также способны выстраивать взаимодействие преподаватель–обучающийся в любых, в т. ч. нестандартных ситуациях.

Методика обучения, способная повысить качество учебного процесса в рамках все убыстряющихся темпов непрерывного увеличения объема информационных ресурсов, их обновления, требует усовершенствования в условиях современного состояния системы образования. В решении указанной проблемы значительная роль отводится не только формированию умений и навыков самостоятельной работы по практическому применению полученных знаний, но и самостоятельному мышлению обучающихся.

Невероятно большой объем информационных ресурсов общества требуют пересмотра как отдельных подходов в методике обучения, так и решений, обеспечивающих технологическую составляющую учебного процесса в условиях многократного увеличения существующей учебной информации и ограниченного бюджета времени с учетом физического и психического состояния обучающихся.

Во многих источниках по педагогике и психологии [1, 2] говорится, что самостоятельная работа трактуется как планируемая работа обучающихся, выполняемая по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Здесь и приходят на помощь современные информационные технологии, использующие компьютерные формы обучения, современный уровень развития телекоммуникаций. Именно дистанционные технологии составляют основу новых форм обучения в настоящее время. Критерием оценки самостоятельной деятельности обучающегося в этом случае являются обеспечиваемые ею условия для развития его индивидуальности.

Проблема такого вида деятельности состоит в том, что уже через некоторое время после начала самостоятельного изучения быстро снижаются активность и интерес у обучающихся, несмотря на то, что почти у всех на сегодняшний день есть свой домашний

компьютер, ноутбук или планшет. Часто причиной бывает выполнение большого количества лабораторных заданий, в разнообразии которых обучающиеся не успевают разобраться из-за дефицита времени, отведенного на выполнение и изучение тем в аудиториях на занятиях. Проблема повышения познавательной активности обучающихся требует решения, ведь качество знаний во многом определяется их отношением к изучаемой дисциплине.

Особое значение в таких условиях имеет целенаправленное формирование у обучающихся навыков самостоятельной учебной деятельности, которая обеспечит не только полное усвоение знаний, но и овладение теми способами их получения с использованием современных информационных технологий, что впоследствии позволит им осознанно планировать эту деятельность.

Интерес к использованию современных информационных технологий должен присутствовать у обучающихся не только в процессе аудиторной работы под руководством преподавателя, но и при самостоятельном изучении отдельных вопросов и тем. При этом информационные технологии не должны использоваться только в качестве средства быстрого выполнения задания, необходимо помнить и о качестве приобретенных и усвоенных знаний, об оптимальном использовании возможности реализации таких принципов обучения, как активность и доступность. Именно так происходит формирование поисковой активности студентов при отборе и структурировании информации.

Электронные обучающие и контролирующие программы также играют значительную роль при организации самостоятельного изучения отдельных тем и дисциплин. Обладая встроенной системой навигации, информация, представленная в цифровой форме, является приемлемой альтернативой традиционным бумажным носителям. К главным преимуществам электронной формы представления учебной информации для самостоятельной работы студентов можно отнести интерактивность работы, а также значительную наглядность представления учебного материала (видео, звук, динамические изображения — анимации). Положительные особенности электронной формы представления — это возможность быстрого внесения исправлений и добавлений в учебный материал преподавателем,

а также использование различных способов предоставления доступа к информации обучающимися — через специальные архивы на серверах, посредством электронной почты, мессенджеров, соцсетей и образовательных веб-страниц. Контроль знаний помогают осуществить различного рода тестовые программы и оболочки, которые позволяют проверить овладение обучающимися определенного ряда компетенций как на стадии усвоения материала, так и на стадии контроля. Самостоятельная подготовка тестовых заданий значительно повышает качество знаний обучающихся по представленной теме и заставляет их внимательней изучать и прорабатывать представленные или найденные самостоятельно материалы.

Выполнение тематических проектов как неотъемлемая часть самостоятельной работы обучающегося также немислимо без информационных технологий. При их выполнении у обучающегося отмечается не только развитие самостоятельности осуществления поиска и оценки информации, но и творческого подхода, и необходимости в коллективной работе над проектом.

Обобщая сказанное выше, можно отметить, что наиболее интенсивно при организации самостоятельной работы студентов информационные технологии применяются по следующим направлениям:

- разработка курсовых и дипломных проектов студентами с представлением их в электронном виде (помимо бумажного), что связано с необходимостью закрепления навыков работы с офисными пакетами общего назначения;
- написание рефератов, контрольных, курсовых и дипломных работ (проектов) в большинстве случаев невозможно без доступа к интернет-ресурсам и библиотечным online-системам;
- повышение уровня своего образования, используя разработанные и приобретенные мультимедийные и электронные курсы;
- проведение тестирования и контроля полученных при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов;
- разработка собственных электронных ресурсов.

Коммуникативные процессы обучающегося с преподавателем при использовании сетевых возможностей в настоящее время во много раз превосходят традиционные, учебный процесс все больше имеет индивидуализированную направленность, а учебный материал может быть построен на возможности широкого использования

компьютерных технологий. Организационный момент в преподавании поддерживается современными мессенджерами или соцсетями, а также уже ставшей традиционной электронной почтой и приобретает индивидуальную направленность. Обучающийся по собственному запросу к преподавателю или в соответствии с учебным планом получает список работ, раздаточные материалы с методическими указаниями по их выполнению, преподаватель от обучающегося — выполненные обучающимся работы, проверяет их и, в случае необходимости, отправляет на доработку.

Организация самостоятельной работы с использованием интернет-технологий направлена, прежде всего, на поддержание принципа коммуникативности, реализация которого зависит от возможности свободного общения в режиме реального времени. Здесь необходимым условием является наличие информационной сети, посредством которой осуществляется письменный диалог между преподавателем и обучающимся. Другое использование компьютера предполагает интерактивное диалоговое взаимодействие с ним обучающегося по принципу «запрос — получение информации».

Таким образом, современные информационные технологии позволяют привлечь обучающегося к самостоятельному продолжению изучения лекционного материала, выполнению лабораторных работ с использованием своего оборудования (компьютера, ноутбука, оргтехники и т. д.), что особенно актуально во время сложной эпидемиологической обстановки. Организация обучения в таком формате требует наличия программно-технических средств и иных необходимых средств и оборудования для выполнения работы в дистанционном (удаленном) формате, в котором преподаватель является организатором самостоятельной работы обучаемого по изучению дисциплины.

Список литературы

1. Зимняя И. А. Педагогическая психология: учеб. для вузов / И. А. Зимняя. — Москва: Логос, 1999. — 384 с.
2. Ковалевский И. Организация самостоятельной работы студента / И. Ковалевский // Высшее образование в России. — 2000. — № 1. — С. 114–115.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ «ЦИФРОВОГО БЛИЗНЕЦА»
В УПРАВЛЕНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ПРОЦЕССОМ
ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИЗДЕЛИЙ НА ПРИМЕРЕ
ВЕНТИЛЯЦИОННЫХ ФИЛЬТРОВ**

А. П. Калинина, д-р физ.-мат. наук, доцент

В. Д. Винкевич, магистрант

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

О. Н. Иванова, канд. экон. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),

Сибирский государственный университет водного транспорта

г. Новосибирск, Россия

В работе предложено описание UML-модели вариантов использования информационной системы, одновременно являющейся системой гибкого управления заданиями для научно-исследовательской группы, позволяющей оптимизировать процесс проектирования изделий на примере вентиляционных фильтров.

Ключевые слова: UML-диаграммы, варианты использования, информационная система, система управления заданиями.

В настоящее время в число основополагающих принципов управления наукоемкими производствами надежно вошел принцип общего открытого информационного пространства, доступного всем ответственным лицам. В разработке программных продуктов успешно используются системы управления заданиями и системы контроля версий, в то время как в производственной сфере подобные системы, как правило, отсутствуют. Это связано, как правило, с достаточно жесткими технологическими цепочками и коррелирующими с ними схемами производственных отношений. В то же время внедрение в процесс модификации изделия концепции «цифрового близнеца» приводит, во-первых, к расширению круга лиц, участвующих в этом процессе, во-вторых — к появлению в технологической цепочке дополнительной стадии, которая может повторяться итеративно — а именно проведению численного моделирования с целью тестирования предлагаемых изменений изделия и поиска новых модификаций. Кроме того, внедрение интеллектуальноемкой стадии

приводит к необходимости корректировки принципов управления технологическим процессом в сторону методов, применяемых в науке и программировании. Все это приводит к необходимости разработки среды, в которой бы все участники процесса — программисты, инженеры и ученые — могли обмениваться информацией и осуществлять процесс модификации выбранного изделия.

Рассмотрим в качестве подобного изделия вентиляционный фильтр, который устанавливается в поездах вагонов для забора воздуха с целью вентиляции вагонов с одновременной функцией очистки системы от крупных пылевых частиц. Сам по себе фильтр представляет собой изогнутые профилированные пластины, которые благодаря своей форме задерживают пылевые частицы. Внутри вагона рядом с фильтром находится вентилятор, который затягивает воздух внутрь из окружающего пространства, а твердые частицы задерживаются фильтром и скатываются в собирающий лоток. Задачей исследования является разработка формы изогнутых пластин фильтра, чтобы коэффициент пылеулавливания был максимальным. Предполагается, что конструктор вначале создает базовую форму фильтра, ученый разрабатывает методику численного моделирования работы данного фильтра, инженер-программист предварительно выполняет численный расчет, а для фильтров с лучшими численными результатами проводятся экспериментальные испытания.

Открытое для всех участников общее информационное пространство является необходимым условием успеха любого проекта. Чтобы его построить, необходимо выполнить UML-моделирование [1] этой среды. Среди действующих лиц присутствуют актеры: инженер-программист предприятия (актер — «инженер-программист»), которому должны быть переданы входные данные и методика для численного моделирования, ученый (актер — «ученый»), разрабатывающий методику для численного моделирования работы фильтра, конструктор (актер — «конструктор»), разрабатывающий модели фильтров, и экспериментатор (актер — «экспериментатор»), который предоставляет результаты экспериментальных испытаний. Для упрощенного взгляда на систему можно полагать, что каждой роли соответствует один человек, хотя реально может быть несколько. Чтобы не повторяться, заметим сразу, что варианты просмотра и поиска любой

информации доступны всем актерам. Ниже перечислим для каждого актера в просмотре и поиске только ту информацию, за загрузку и качество предоставления которой отвечает лично он. Актеру «экспериментатору» доступны следующие варианты использования: просмотр результатов всех экспериментов (вариант использования — «просмотр экспериментов»), поиск экспериментов согласно критерию (вариант использования — «поиск эксперимента по критерию»), загрузка в систему новых экспериментальных результатов (вариант использования — «загрузка новых экспериментов»). Конструктору доступны варианты использования: просмотр моделей фильтров (вариант использования — «просмотр моделей»), поиск моделей по критерию (вариант использования — «поиск модели по критерию»), а также загрузка новых моделей фильтров (вариант использования — «загрузка нового фильтра»). Ученому доступны варианты использования: просмотр методик численного моделирования фильтров (вариант использования — «просмотр результатов численного моделирования»), поиск методик по критерию среди фильтров, работа которых численно промоделирована и находится в базе данных (вариант использования — «поиск фильтра по результатам численного моделирования по критерию»). Кроме того, ему доступна загрузка новых методик численного моделирования для типового случая (вариант использования — «загрузка новой методики численного моделирования»), а также модификация существующей методики (вариант использования — «редактирование методики численного моделирования»). Инженеру-программисту доступен, помимо вариантов использования, связанных с функциями поиска и просмотра любой информации, вариант использования — «загрузка результатов численного моделирования». Информационная система, помимо функции базы данных, одновременно является системой управления заданиями. Она содержит чат, который доступен всем актерам.

Актер «конструктор» может выставить задание — численно исследовать новую загруженную в систему модель фильтра, а также физические параметры окружающих условий, при которых нужно провести численное исследование. Модель «фильтр» представляет собой файл, сохраненный в соответствующем формате одной из

систем, предназначенной для 3D-моделирования. Все актеры могут высказывать свои соображения к модификации изделия «фильтр», благодаря которым актер «конструктор» может разрабатывать новую модель или дорабатывать старую. Должны быть доступны все виды чатов, таких как «круглый стол» и конференция с любыми заранее выбранными участниками.

После того, как новая модель появилась в информационной системе, и все остальные актеры согласились, что модель заслуживает хотя бы первоначального исследования в рамках численного моделирования, актер «ученый» должен разработать и загрузить в систему методику численного моделирования обтекания фильтра. Эта методика представляет собой, с одной стороны, методики построения геометрической области расчета и генерации сетки, с другой — набор численных методов решения задачи, а также пошаговые инструкции разработки проекта в пакете для численного моделирования Ansys Fluent, причем для разных значений физических параметров моделирования возможны модификации методик. Соответственно, выбранные методики могут быть классифицированы по типу «набор методов» и «пошаговые инструкции», а также по этапам: «построение геометрической области», «генерация сетки», «выполнение расчетного исследования», «представление результатов».

Актеры «ученый» и «конструктор» должны совместно сформировать задание для актера «инженера-программиста» по набору параметров, при которых должно быть выполнено численное моделирование. Актер «инженер-программист» вполне может попасть в ситуацию, когда предложенная ученым методика не является подходящей или работоспособной, поэтому ему доступны варианты использования «загрузка некорректных результатов численного моделирования» и «выявленные дефекты методик».

Задания формируются всеми участниками процесса, а утверждение конкретного задания на выполнение происходит методом голосования всех актеров. Это относится к любому заданию: разработке численной методики (ответственный актер — «ученый»), выполнению параметрических исследований (ответственный — «инженер-программист»), внесение конструктивных изменений

(ответственный — актер «конструктор»), проведение эксперимента по измерению коэффициента пылеулавливания (ответственный — актер «экспериментатор»). Таким образом, всем актерам системы доступен вариант использования «голосование».

Таким образом, в работе предложена UML-модель вариантов использования для информационной системы, интегрирующая действия научно-исследовательской группы при промышленном предприятии, одновременно являющейся системой гибкого управления заданиями. Система может быть реализована в виде сайта, что позволит всем участникам рабочего процесса общаться дистанционно.

Список литературы

1. Буч Г. Объектно-ориентированный анализ и проектирование с примерами приложений». — 3-е изд. — Москва: ООО «Вильямс». 2017. — 720 с.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ И СТУДЕНТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

В. М. Коновалов, канд. экон. наук, доцент

Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации,
г. Гомель, Республика Беларусь

В работе рассматриваются проблемы, возникающие в процессе расширения использования ТСО и источников интернет в учебном процессе. Показана опасность обезличивания процесса образования и необходимость сохранения ключевой роли преподавателя как источника учебной и социальной информации.

Ключевые слова: преподаватель, студент, цифровизация, учебный процесс, цифровая компетенция.

В последние годы характер преподавания и оценки знаний студентов в белорусских университетах существенно изменился в сторону цифровизации образовательного процесса. Использование электронных учебно-методических комплексов, анализ информации в режиме реального времени, дистанционное обучение становятся обычными элементами учебного процесса. Четвертая промышленная революция захватила не только производство, но и процесс профессионального образования. Содержание обучения все больше приобретает виртуальный характер и приближается к производственному процессу. С другой стороны, существенно возросли параметры компьютерной грамотности студентов, уровень их включенности в международное информационное пространство посредством социальных и научных сетей интернета. Таким образом, усложняется взаимодействие преподавателя и студента, процесс образования приобретает новые формы и содержание.

Цифровые технологии в современном мире — это не только инструмент получения знаний, но и среда существования, которая открывает новые возможности: обучение в любое удобное время, непрерывное образование, возможность проектировать индивидуальные образовательные маршруты, из потребителей электронных ресурсов стать их создателями [2,107]. Предполагается, что объем

знаний, воспринимаемых студентами за счет цифровизации учебного процесса, увеличивается на 30–40 %. Соответственно, меняется методика и формы преподавания учебных дисциплин. Время непосредственного взаимодействия преподавателя и студентов в процессе изучения экономических дисциплин в среднем сократилось более чем на 50 %. Обычным явлением стало использование студентами статистических данных из интернета в режиме реального времени. Появились прогнозы о возможной полной замене преподавателей компьютерными программами обучения и электронными носителями информации.

Однако в некоторых случаях отмеченные изменения носят формальный характер и часто не приводят к желаемому результату в виде радикального повышения качества обучения, вызывая некоторое разочарование в отношении перспектив широкого применения ТСО, и особенно дистанционного обучения посредством интернета. Во многих случаях основными формами обучения, особенно в процессе подготовки специалистов экономических и гуманитарных профессий, остаются лекции и практические занятия традиционного академического типа. Возникает противоречие между возможностями совершенствования учебного процесса и его реализацией, и соответственно, необходимость креативного переосмысления форм и целей взаимодействия в системе: преподаватель — электронные источники (носители) информации — студент. Каковы пути разрешения отмеченного противоречия?

По нашему мнению, было бы прометчиво отрицать сохранение ключевой роли преподавателя в образовательном процессе. Безусловно, эта роль претерпевает глубокие изменения. Фактическая цель данных изменений в том, чтобы помочь преподавателю найти и передать студенту возможно больший объем знаний в сфере избранной профессии. И действительно, НТР обеспечивает стремительный рост информации во всех сферах деятельности современного общества. Практическое использование новых знаний способствует значительному повышению продуктивности труда будущих специалистов.

Однако для реализации данной цели необходимо системное обновление инфраструктуры поиска и накопления знаний (компьютеры,

программное обеспечение). Что не всегда обеспечено финансовыми возможностями белорусских университетов. Необходимо также формирование и поддержание цифровой компетенции преподавателей, требующей существенных затрат средств и времени. Но еще более важной проблемой является реальная оценка способности студентов воспринимать и использовать возрастающие объемы учебной информации.

Таким образом, существуют определенные трудности с превращением академической преподавательской среды в динамичное, креативно мыслящее сообщество, передающее студентам большие, быстро меняющиеся массивы знаний с помощью ТСО. Кроме того, в таком случае теряется или отходит на второй план роль преподавателя как личности, способной влиять на формирование социальных качеств будущего специалиста.

Вопрос о границах физической способности студентов усваивать постоянно растущий объем информации выдвигает дилемму: дробление профессий или формирование способности, умения самостоятельно искать, анализировать и правильно оценивать информацию в больших массивах данных, представленных на цифровых носителях. Вероятно, выбор второго варианта является предпочтительным. Однако умение выбирать и анализировать нужную информацию в определенной области практической деятельности предполагает наличие глубоких знаний и понимания логики избранной профессии, что нехарактерно для формирующегося специалиста. Студенту, изучающему новый для него предмет (как массив знаний), необходим координатор и консультант, помогающий оптимизировать процесс познания, затраты времени, сил и формировать индивидуальный капитал профессиональных знаний (человеческий капитал). Высококвалифицированного преподавателя в этом случае не могут заменить ТСО, поскольку преподаватель является не только носителем знаний, координатором процесса познания, но и источником социального капитала. Социальный капитал как совокупность общепризнанных этических норм и социальных связей, закрепленных в сознании студента, является не менее важным условием эффективной работы квалифицированного специалиста, чем профессиональные знания.

По нашему мнению, осуществляя необходимые преобразования в системе методов обучения, важно сохранять разумное сочетание традиционного академизма и цифровизации процесса профессионального образования с учетом разнообразия методических приемов, реальной подготовленности различных категорий студентов и возможностей преподавателей. Эффективное использование новых ТСО предполагает не только повышение технической подготовленности преподавателей, но и изменение в психологии отношений преподавателей и студентов в направлении большего учета индивидуальных особенностей и развития креативности восприятия информации у обучаемых.

Следует помнить, что совершенствование взаимодействия преподавателя, средств (и методов) обучения и студента осуществляется с давних времен, и цифровизация процесса обучения — только очередной этап этого процесса. Каждая революция в производстве вносит существенные изменения и в процесс профессионального обучения будущих работников. Четвертая промышленная революция, которая уже развивается, также несет существенные (в некотором смысле — принципиальные) изменения в процесс производства благ, что несомненно меняет процесс подготовки работников, производящих эти блага.

Список литературы

1. Гайсенюк В. А. Республика Корея: опыт и задачи цифровой трансформации // В. А. Гайсенюк, Н. С. Клишевич. — Высшая школа. — 2019. — № 5. — С. 32–36.
2. Никулина Т. В. Информатизация и цифровизация образования: понятие, технологии, управление // Т. В. Никулина, Е. Б. Стариченко. — Педагогическое образование в России. — 2018. — № 8. — С. 107–112.
3. Ракитов А. И. Философия компьютерной революции. — Москва: Политиздат, 1991. — 287 с.
4. Торкунов А. В. Университет как часть национальной экономики // А. В. Торкунов. — Вопросы экономики. — 2019. — № 12. — С. 111–123.

АЛГОРИТМЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МАКСИМАЛЬНОЙ МОЩНОСТИ СОЛНЕЧНЫХ БАТАРЕЙ ДЛЯ МЕТЕОСТАНЦИЙ

Б. В. Малозёмов, канд. техн. наук, доцент

Новосибирский государственный технический университет,

В. В. Лихачев, канд. техн. наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации (СибУПК),
г. Новосибирск, Россия

Работа посвящена выбору эффективного алгоритма управления фотоэлектрических модулей солнечных панелей и современным информационным технологиям, используемым для увеличения энергоэффективности солнечных батарей. Рассмотрены и описаны принципы работы алгоритмов для получения максимально возможной эффективности при использовании солнечных батарей; произведен выбор наиболее подходящего алгоритма для применения на метеостанциях.

Ключевые слова: алгоритм управления, информационные технологии, нейросети, фотовольтаика.

Единая энергетическая система России имеет высокую степень централизации. Значительная часть всей потребляемой электроэнергии генерируются крупными электростанциями. В основном потребители этой электроэнергии сконцентрированы в густонаселенных регионах европейской и частично — сибирской части России. При этом около 60 % территорий с населением около 10 млн человек не покрываются разветвленной энергетической сетью [1]. Очевидно, характерной особенностью подобных районов является низкая плотность населения на громадных, слабо освоенных в производственном плане территориях. Поэтому значительное количество малых и удаленных поселений остаются за ее пределами. К таким потребителям относятся не только населенные пункты или их группы, но также небольшие фермы, гостиницы или метеостанции. Подобные объекты, чаще всего, изолированы от централизованного энергоснабжения, для обеспечения электроэнергией здесь широко применяются дизельные генераторы, топливо для которых поставляется из центральных районов России. Учитывая

слабые транспортные связи с промышленно-развитыми районами, это сильно отражается на себестоимости данного ресурса — стоимость электроэнергии может превышать сотни руб./кВт.

Развитие возобновляемых источников энергии потому является экономически важной задачей, к тому же выгодно как экологически, так и социально.

Для извлечения максимальной мощности при использовании солнечной энергии наиболее часто применяют устройства с отслеживанием точки максимальной мощности (ОТММ). Их применение обусловлено тем, что значение параметра освещенности фотомодулей солнечной панели не является константой. Этот параметр зависит от положения солнца, от погоды, от температуры окружающей среды. Данные факторы вызывают изменения в нагрузочной характеристике солнечной панели, так что отбираемая мощность перестает быть оптимальной. Для поддержания отбора максимальной мощности от солнечных панелей применяются специальные алгоритмы, называемые алгоритмами ОТММ.

Существует множество алгоритмов управления. Среди них можно выделить:

1. Алгоритм возмущения и наблюдения.
2. Адаптивный алгоритм возмущения и наблюдения.
3. Алгоритм возрастания проводимости.
4. Алгоритм фиксированного напряжения.
5. Алгоритм на основе нечеткой логики управления.
6. Алгоритм на основе нейронных сетей.

В методе возмущения и наблюдения устройство изменяет входное сопротивление преобразователя на некоторую небольшую величину, при этом изменяется напряжение на солнечной батарее (СБ). Если мощность увеличивается, то устройство продолжает изменять заданный параметр, пока мощность не перестанет расти. Данный метод широко применяется, хотя и имеет определенные недостатки. Основное его достоинство — простота. Среди недостатков: невозможность четко определить точку максимальной мощности (ТММ), колебания рабочей точки вокруг ТММ, снижена эффективность при малом значении освещения, ошибочные результаты при резком изменении уровня освещенности.

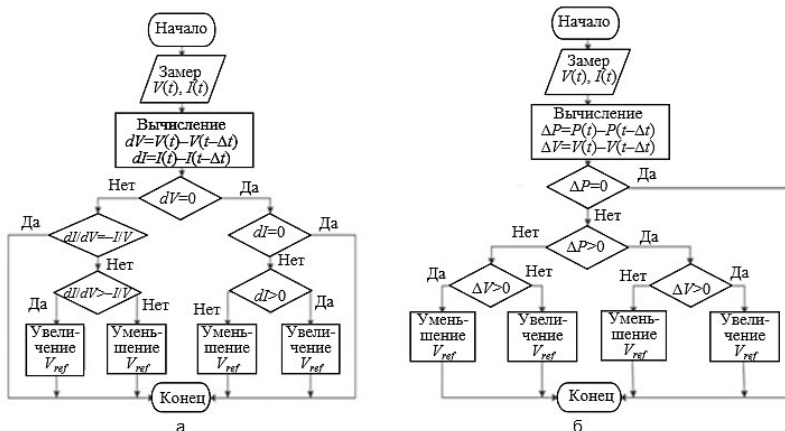
Основное отличие адаптивного АВН состоит в том, что при нахождении ТММ шаг, на который изменяется заданный параметр, меняется в зависимости от значения, на которое изменилась мощность. Если на предыдущем шаге мощность увеличилась на большее значение, чем на текущем, то и шаг приращения уменьшится. Это позволяет быстрее и точнее определять ТММ.

В алгоритме возрастания проводимости (АВП) с помощью преобразователя измеряются значения приращения напряжения и тока источника. На основе этих данных предсказывается эффект от изменения напряжения. Сложность вычисления при этом возрастает, но увеличивается скорость отслеживания изменений окружающих условий. Данный метод использует возрастающую проводимость dI/dU для вычисления знака изменения мощности по отношению к напряжению dP/dU . При этом вычисляется точка максимальной мощности и производится сравнение возрастающей проводимости dI/dU с проводимостью солнечной панели (I/U). Когда условие $I/dU=I/U$ выполняется, выходное напряжение СБ соответствует значению максимальной мощности. Далее значения поддерживаются до тех пор, пока не изменится уровень освещенности.

Как и в методе АВН, основным недостатком является то, что данный метод может легко совершать ошибки при резком изменении уровня освещенности. Оба этих метода хорошо справляются с нахождением ТММ при постоянной освещенности. Но когда освещенность меняется по наклонной, касательная, на которой основаны алгоритмы, непрерывно изменяется вместе с освещенностью, как следствие — изменения тока и напряжения происходят не только из-за возмущения напряжения. Поэтому алгоритмы не могут определить, с чем именно связано изменение мощности [3]. Другим их недостатком является то, что значение мощности колеблется вокруг ТММ в установившемся режиме. Связано это с тем, что управление дискретно, а ток и напряжение не находятся постоянно в точке максимальной мощности, а колеблются вокруг нее.

На рис. представлены схемы алгоритмов: возрастающей проводимости, возмущения и наблюдения.

**Алгоритмы управления: а) возрастающей проводимости;
б) возмущения и наблюдения**



При алгоритме постоянного напряжения отношение между напряжением точки максимальной мощности и напряжения холостого хода СБ приблизительно линейно.

$$V_{MPP} \approx k_1 V_{OC}, \quad (1)$$

где k_1 — это константа, зависящая от характеристик фотоэлементов, и должна быть определена изначально;

V_{MPP} — напряжение, соответствующее точке максимальной мощности;

V_{OC} — напряжение холостого хода цепи батареи.

Для этого нужно сравнить значения V_{MPP} и V_{OC} при разных уровнях освещенности и температуры. В целом значение этой константы находится в пределах от 0,71 до 0,78.

Когда значение константы определено, значения напряжения ТММ можно определить, измерив напряжение холостого хода батареи. При этом требуется на мгновение отключить преобразователь мощности, что ведет к потере мощности. Недостатком также является тот факт, что этот алгоритм не способен отслеживать постоянное изменение освещения, т. к. процесс измерения напряжения не

является непрерывным. Еще один недостаток заключается в том, что выбранная этим методом ТММ не является действительной, т. к. значение константы приближительное.

В зависимости от применения данный алгоритм может быть использован (он дешевый, простой, не требует микроконтроллера — используется только один датчик напряжения).

Набирающий в последнее время популярность алгоритм нечеткой логики может работать с неточными входными данными, не нуждается в точной математической модели и может работать с нелинейностью. Немалую роль в популяризации управления нечеткой логикой сыграли микроконтроллеры. Нечеткая логика состоит из трех этапов: фаззификации, нечеткого вывода и дефаззификации [4]. Фаззификация включает в себя процесс преобразования числовых четких входных данных в лингвистические переменные, основанные на степени определенных наборов. Функции принадлежности используются для привязки оценки к каждому лингвистическому термину. Количество используемых функций принадлежности зависит от точности контроллера, но обычно оно колеблется от 5 до 7.

Входные данные нечеткого контроллера обычно представляют собой ошибку E и ее приращение ΔE . Значение ошибки может быть выбрано проектировщиком, но чаще всего оно выбирается как $\Delta P/\Delta V$. Таким образом:

$$E_k = \frac{P_k - P_{k-1}}{V_k - V_{k-1}}. \quad (2)$$

$$\Delta E_k = E_k - E_{k-1}, \quad (3)$$

где P_k, P_{k-1} — мощность фотоэлектрического преобразователя на текущем и предыдущем такте соответственно;

V_k, V_{k-1} — выходное напряжение фотоэлектрического преобразователя соответственно на текущем и предыдущем такте;

E_k, E_{k-1} — ошибка на текущем и предыдущем такте соответственно;

ΔE_k — приращение ошибки между тактами.

Выход нечеткой логики конвертера обычно представляет собой изменение коэффициента заполнения преобразователя мощности ΔD или изменение опорного напряжения цепи постоянного тока ΔV .

База правил, также известная как нечеткие правила алгоритма, вызывает нечеткий выход с нечеткими входами на основе используемого преобразователя мощности (табл 1.) [5].

Таблица 1

Таблица нечетких правил

Sunlight Current	Small	Medium	Large
Small	Small	Medium	Large
Medium	Small	Small	Medium
Large	Small	Small	Small

Последний этап управления нечеткой логикой — дефазификация. На этом этапе выходные данные преобразуются из лингвистической переменной в числовую четкую, снова используя функции принадлежности. Существуют различные методы для преобразования лингвистических переменных в четкие значения. Самым популярным среди них является метод «центра тяжести». Преимуществами этих контроллеров, помимо работы с неточными входными данными, отсутствия точной математической модели и обработки нелинейности, являются быстрая сходимость и минимальные колебания вокруг ТММ. Кроме того, было показано, что они хорошо работают при ступенчатых изменениях в освещенности. Однако стоит отметить, что никаких доказательств в пользу того, что они хорошо работают при резких изменениях освещенности, найдено не было. Еще одним недостатком является то, что их эффективность во многом зависит от навыков проектировщика не только при выборе правильного вычисления ошибок, но и при создании соответствующей базы правил.

Таблица 2

Сравнение алгоритмов

Тип	Сложность внедрения	Сложность эксплуатации	Стоимость	КПД, %
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Возмущения и наблюдения	Простая	Простая	Средняя	90,2
Возрастания проводимости	Средняя	Простая	Средняя	93,1

1	2	3	4	5
Фиксированного напряжения	Простая	Простая	Дешевая	92,9
На основе нечеткой логики	Сложная	Средняя	Дорогая	99
На основе нейронных сетей	Сложная	Сложная	Дорогая	99

Хорошо адаптированным к микроконтроллерам методом является метод на основе нейронных сетей. Простейшая нейронная сеть состоит из 3 слоев: входной, скрытый и выходной. Более сложные нейронные сети создаются с добавлением скрытых слоев. Количество слоев и количество узлов в каждом слое, а также функции, используемые в каждом слое, варьируются и зависят от знаний пользователя. Так, входными переменными могут быть параметры солнечной батареи, ее напряжение и ток, освещенность и температура или их комбинация. Выходными, как правило, являются один или несколько опорных сигналов, таких как значение рабочего цикла или напряжения звена постоянного тока. Производительность нейронной сети зависит от функций, используемых скрытым уровнем, а также от того, как хорошо сеть была обучена [2]. Для выполнения этого процесса обучения данные паттернов между входами и выходами нейронной сети записываются в течение длительного периода времени так, чтобы ТММ можно было точно отслеживать [6]. Основным недостатком этого метода является тот факт, что данные, необходимые для тренировочного процесса, должны быть специально получены для каждой фотоэлектрической матрицы и ее местоположения, поскольку характеристики фотоэлектрической матрицы варьируются в зависимости от модели, а атмосферные условия зависят от местоположения. Эти характеристики также меняются со временем, поэтому нейронную сеть необходимо периодически обучать.

Таким образом, из приведенных выше алгоритмов оптимальным для метеостанции является алгоритм нечеткой логики. Он обладает высокой эффективностью, при этом его эксплуатация значительно проще, чем у алгоритма на основе нейронных сетей при сопоставимой стоимости. И несмотря на то, что внедрение данного алгоритма — относительно сложная задача, предполагается, что, учитывая специфику сооружения, внедрение будет осуществляться

квалифицированным инженером, что исключает проблемы при установке.

Список литературы

1. Пученкин А. В. Регулятор точки максимальной мощности для солнечных батарей: сб. науч. тр. Межд. науч.-практ. конф. «Состояние и перспективы развития электротехнологии». — Иваново: ИГЭУ. 2011. — С. 60–63.
2. Vishnu Suresh. Forecasting Solar PV Output Using Convolutional Neural Networks with a Sliding Window Algorithm [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.mdpi.com/1996-1073/13/3/723> (дата обращения: 05.04.2020).
3. M. Oulcaid, H. El. Fadil. Maximum Power Point Tracking Algorithm for Photovoltaic Systems under Partial Shaded Conditions [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2405896316312423> (дата обращения: 25.03.2020).
4. Oleg A. Dontsov. A Fuzzy Logic Solar Controller with Maximum Power Point Tracking [Электронный ресурс]. — URL: https://www.researchgate.net/publication/295899846_A_Fuzzy_Logic_Solar_Controller_with_Maximum_Power_Point_Tracking (дата обращения: 02.04.2020).
5. Fathia Chekired, Achour Mahrane. Fuzzy logic energy management for a photovoltaic solar home [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1876610217347008> (дата обращения: 15.04.2020).
6. Mohamed Abuella, Badrul Chowdhury. Solar Power Forecasting Using Artificial Neural Networks [Электронный ресурс]. — URL: https://www.researchgate.net/publication/282650839_Solar_Power_Forecasting_Using_Artificial_Neural_Networks (дата обращения: 08.04.2020).

УДК: 331.526

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А. М. Скорюкова, обучающийся
Научный руководитель Н. П. Крылова, доцент
Череповецкий государственный университет,
г. Череповец, Россия

Целью статьи является уточнение понятий «информационная безопасность» на предприятии, рассмотрение средств защиты предприятий, угроз, востребованности защиты информации на предприятиях.

Ключевые слова: информация, информационная безопасность, угрозы информационной безопасности, средства защиты информации, предприятие.

Одной из актуальных современных проблем государства является обеспечение информационной безопасности бизнеса, обусловленной ростом цифровизации в современном обществе. Цифровые технологии на предприятиях особо востребованы для хранения важной информации, а также осуществления купли-продажи, совершения экономических сделок между юридическими лицами. Однако сведения о субъектах или объектах компаний, перемещающихся по цифровым источникам, подвергаются большому риску. Проблему защиты информации как раз решает информационная безопасность.

С. И. Макаренко дает следующее понятие информационной безопасности (ИБ): это защищенность информации и поддерживающей инфраструктуры от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, которые могут нанести неприемлемый ущерб субъектам информационных отношений, в т. ч. владельцам и пользователям информации и поддерживающей инфраструктуры [1]. Несмотря на необходимость инвестирования в данную сферу, многие предприниматели не предсказывают возможных рисков и не вкладывают денежных средств в развитие ИБ внутри собственного бизнеса. Сталкиваясь с угрозами напрямую, организация несет финансовые убытки, удар по репутации компании. Как показало исследование «Лаборатории Касперского», более половины предприятий в России (58 %) полагают, что их

индустриальные системы подвергнутся большому риску столкновения с киберугрозами из-за распространения промышленного интернета вещей [2]. Данный факт указывает на проблему развития информационной безопасности на предприятиях. Выделим угрозы информационной безопасности:

- утечка внутренней информации организаций и предприятий;
- халатность и неопытность сотрудников (саботаж);
- мошенничество;
- вредоносные программы.

Одной из основных угроз является утечка внутренней информации организаций и предприятий. К примеру, можно отметить утечку информации в банке или ином финансовом учреждении. Следует отметить, что наиболее частым способом оплаты товаров и услуг в настоящее время являются различные банковские карты (80 %) [3]. Если произойдет утечка информации о банковской карте клиента, то компанию привлекут к ответственности, нанеся удар по репутации и, возможно, ее бюджету. Во избежание подобных ситуаций Сбербанк внедрил в приложение «Сбербанк Онлайн» защитное решение Kaspersky Fraud Prevention, блокирующее угрозы непосредственно на смартфоне пользователя, создавая тем самым удобную систему пользования приложением, минимизируя риски утечки данных банковских карт и предотвращая кражу мошенниками [2].

Основные средства защиты информации, используемые организациями в 2018 г., % от общего числа организаций [3]

Средства защиты информации	%
Регулярно обновляемые антивирусные программы	79,2
Средства электронной цифровой подписи	78,9
Технические средства аутентификации пользователей	60,2
Программные, аппаратные средства, препятствующие несанкционированному доступу вредоносных программ	56,0
Средства строгой аутентификации	54,7
Спам-фильтр	48,6
Средства шифрования	45,8
Системы обнаружения вторжения в компьютер или сеть	37,3
Программные средства автоматизации процессов анализа и контроля защищенности компьютерных систем	31,2

Данные, приведенные в таблице, позволяют утверждать, что первые средства защиты — регулярно обновляемые антивирусные программы. Нужно отметить, что с каждым годом увеличивается число хакерских атак: если ранее главным направлением являлась защита информации предприятия (например, в 2016 г. разница между электронной цифровой подписью и антивирусной программой составляла 1,4 %) [3], то сейчас защита цифровых технологий представляет большую важность, т. к. внедрение вируса может как проникнуть в базу данных, так и полностью нарушить ее систему, представляя массовую угрозу для компании. Рассмотрим на примере вредоносную программу, которая нарушила работу цифровых технологий и информационных систем не только множества компаний, но и государственных учреждений. Так, 12 мая 2017 года были заподозрены активные действия вредоносной программы-вымогателя, сетевого червя WannaCry/WannaCrypt, действующей с целью извлечения денежных средств посредством выкупа за расшифровку файлов [2]. Так как многие компании не имели надежной экономической безопасности, то создатели вируса с большим успехом получали желаемое.

Даже те компании, которые расходуют достаточно средств на информационное обеспечение и его защиту, могут быть подвергнуты вторжению вредоносных атак или утечке информации, однако это не означает, что инвестирование в информационную безопасность бессмысленно, — наоборот, все представленные выше примеры подтверждают важность развития этой сферы. Цифровой век предоставляет немало возможностей, и чтобы полностью реализовать бизнес-идеи, не потеряв при этом большой объем вложенных денежных средств, следует помнить о безопасности данных как компаний, так и субъектов, участвующих в жизненном цикле предприятия или организации.

Список литературы

1. Макаренко С. И. Информационная безопасность: учебное пособие/ С. И. Макаренко. — Ставрополь: СФ МГГУ им. М. А. Шолохова, 2009. — 20 с.
2. Промышленные компании беспокоятся не о том: исследование «Лаборатории Касперского» выявило слабые места российских предприятий [Электронный

ресурс]. — URL: https://www.kaspersky.ru/about/press-releases/2018_ics-cybersecurity.

3. Информационное общество: основные характеристики субъектов Российской Федерации: стат. сборник / М. А. Сабельникова, Г. И. Абдрахманова, Л. М. Гохберг, О. Ю. Дудорова [и др.]; Росстат; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — Москва: НИУ ВШЭ, 2018. — 216 с.

SUMMARY

SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRIES AND REGIONS: NEW CHALLENGES

INCLUSIVE SOCIAL AND-ECONOMIC DEVELOPMENT AND THE ROLE OF THE PUBLIC SECTOR

I. V. Gersonskaya, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the
Russian Federation (RANEPA), the Lipetsk Branch
Lipetsk, Russia

The article discusses the concept of inclusive economic development. The author substantiates the role of the public sector in ensuring the prerequisites for inclusive economic growth. The author examines the indicators of inclusiveness, analyzes the methodology for assessing the inclusiveness of the national economy and determines its advantages.

Keywords: national economy, socio-economic development, public sector, inclusive economic growth, public welfare.

THE RELATIONSHIP OF BEHAVIORAL ECONOMICS AND BEHAVIORAL FINANCE

Z. V. Glukhova, Student
Research Supervisor Zh. I. Lyalina, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Far Eastern Federal University
Vladivostok, Russia

The emergence of new forms of economic relations led to the transformation of the classical theory of finance, and became a prerequisite for the emergence of new types of economy and new forms of finance and financial instruments. As a result, behavioral economics is developing, which is a direct challenge to neoclassical economics.

Keywords: behavioral economics, behavioral finance, financial behavior of individuals, investment risks.

PROPOSALS ON THE INVOLVEMENT OF OLDER AGE CITIZENS IN VARIOUS SPHERES OF SOCIETY

O. S. Yeremyan, Postgraduate Student
Research Supervisor L. S. Borovik, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Research Economic Institute of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus
Minsk, Belarus

The paper examines the policy of the Republic of Belarus in relation to the aging of the population, analyzes the medical and demographic indicators, as well as the forecast on the number of citizens over 65 until 2050. The author provides suggestions for involving senior citizens in labor activity, their socialization, and improving the health of citizens.

Keywords: aging of the population, decline in fertility, mortality at working age.

STRATEGY OF INNOVATION PROCESSES IN THE ECONOMY OF THE REGION (THE CASE OF THE NOVOSIBIRSK REGION)

*S. S. Malina, Deputy Head of the Department for Scientific and Educational Complex and Innovations, Head of Higher Education Department
Ministry of Education of the Novosibirsk Region
Novosibirsk, Russia*

The article discusses the development of regional strategies for innovative development of the economy and organizing the work of expert groups. The author considers using blockchain technology in processing statistical data to verify it and increase its reliability for strategic planning by public authorities. The example of the Novosibirsk region shows the importance of goal-setting and the main stages of drafting an innovative strategy.

Keywords: innovative strategy, innovative ecosystem, regional economy, strategy, blockchain.

THE INFLUENCE OF THE REGIONALIZATION METHOD ON DEVELOPING THE IMAGE OF THE REGION

*E. A. Mytareva, Candidate of Science in Geography, Associate Professor
S. A. Chernykh, Student
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia*

The article discusses the influence of regionalization on social and economic development and developing a positive image of the region. The paper presents an analysis of the tourist and recreational potential of the Novosibirsk region. The authors pay special attention to the types of tourism for individual municipal districts of the region.

Keywords: image of the region, method of regionalization, tourist and recreational resources, sports and health-improving types of tourism.

SPECIFIC FEATURES OF ANTIRECESSION POLICY IN COUNTRIES DURING CORONAVIRUS PANDEMIC

*O. N. Petrushenko, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Russia, Novosibirsk*

The article analyses specific aspects of government support for business and social sphere in Russia and other countries in the period of coronavirus pandemic. The article reveals the main goals and guidelines of antirecession strategies, assesses social and economic consequent effects of crisis caused by coronavirus pandemic for the first half of 2020 and considers strategies of economic recovery in the Russian Federation in comparison with other countries.

Keywords: coronacrisis, social and economic consequent effects of crisis caused by coronavirus pandemic, antirecession measures.

THE INFLUENCE OF INFLATIONARY PROCESSES ON PRICING IN THE MODERN ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BELARUS

*E. N. Petushkov, Student
D. A. Kukhareva, Student
Research Supervisor A. Y. Pobedinskaya, Candidate of Science in Agriculture, Associate Professor
Academy of Public Administration under the President of the Republic of Belarus
Minsk, Belarus*

The authors examine inflation, its phenomena and consequences; identify the main causes of the inflationary process in the Republic of Belarus, and suggest ways to minimize them.

Keywords: price inflation, consumer price index, price signals, demand elasticity.

IMPROVING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT PLANNING FOR THE MUNICIPAL DISTRICT: SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ASPECTS

M. A. Podkovyrova, Candidate of Science in Agriculture, Associate Professor

Tyumen Industrial University, Tyumen, Russia

N. S. Ivanova, Postgraduate Student

Ural State Mining University, Ekaterinburg, Russia

E. A. Moskvina, Master's Program Student

Tyumen Industrial University, Tyumen, Russia

According to the Concept of Sustainable Development of Rural Areas of the Russian Federation for the period up to 2020, the organization of the rational use of land resources is of particular importance in modern conditions of planning the development of municipal areas, which in turn will provide its sustainable social and economic development.

Keywords: planning of integrated sustainable development, municipal area, landscape-ecological basis, landscape ecological expertise of the territory, rational land use, GIS-technologies, methods of landscape, ecological and economic expertise of the territory.

NEW CHALLENGES IN SOUTH KOREA'S DEMOGRAPHIC POLICY

N. A. Popova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

V. A. Voloskaya, Student

Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

The significance of the demographic problem is recognized by all states and remains a subject of close attention. The relationship between demographic growth and economic development has been a topic of debate for two centuries. In recent years, economists have returned to the opinion of the primary role of demographic processes for economic development. This article examines the evolution of the status of Korean women, gender inequality, problems related to birthrate and population ageing as the most important components of demography and their impact on the country's economy.

Keywords: demography, status, gender inequality, glass ceiling, Sampo Generation, birthrate, population ageing, economic development.

COVID-19 QUARANTINE LESSONS

V. N. Solovyova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

N. A. Bessonova, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

Air pollution is high on the global agenda and is widely recognized as a threat to both public health and economic progress. It affects high and low income countries. Recent studies of COVID-19 in several countries have revealed a link between air pollution and mortality rates.

Keywords: environment, ecosystems, air pollution, coronavirus, isolation, methods of reducing harmful emissions into the atmosphere.

ALGORITHM FOR IMPLEMENTING THE COGNITIVE APPROACH IN STUDYING THE DEVELOPMENT OF THE SOCIAL SYSTEM

N. V. Shalanov, Doctor of Science in Economics, Professor

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The article proposes a conceptual model of the cognitive approach to the study of social systems in the digital economy, provides an algorithm for the implementing this model.

Keywords: conceptual model, cognitive approach, digital economy, social system, methodology.

THE INFLUENCE OF THE «PANDEMIC» SHOCK ON FOREIGN TRADE INTEGRATION OF THE EAEU MEMBER STATES

R. M. Shakhnovich, Doctor of Science in Economics, Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article provides an assessment of the impact of the «pandemic» shock on the mutual trade of the member states of the Eurasian Economic Union. Based on a comparison of the results of calculations for the period January-July 2020 and for the period January-July 2019, conclusions are drawn about the insignificant impact of the «pandemic» shock on mutual trade as a whole, with significant structural changes in the foreign trade of individual countries.

Keywords: international trade, economic integration, «pandemic» shock, the Eurasian Economic Union (EAEU)

TRANSFORMATION OF THE CONSUMER MARKET OF GOODS AND SERVICES IN MODERN CONDITIONS

RESTAURANT BUSINESS LOGISTICS: PECULIARITIES OF WORKING WITH SUPPLIERS

A. A. Grishin, Postgraduate Student
Research Supervisor O. A. Kohl, Doctor of Science in Economics, Associate Professor
Saint Petersburg State University of Economics
St. Petersburg, Russia

The article discusses dealing with suppliers in the context of digitalization. The author provides a brief description of the restaurant business; describes the logistics of the restaurant and supplier operations; identifies the main problems of forecasting supplies. The author proposes a model of an integrated digital platform in order to optimize the systematic work with suppliers.

Keywords: logistics, supply chain management, restaurant business, procurement logistics, digitalization.

USING MARKETING TOOLS IN ONLINE EDUCATION

A. V. Dzharageti, Student
M. F. Sheinkman, Student
Research Supervisor E. Voznyuk, Doctor oec., Associate Professor
Baltic International Academy
Riga, Latvia

The article discusses using marketing communication tools in online education. The authors analyze the approaches to the definition of marketing in educational institutions, examine the issues of promoting electronic educational services, identify the factors that affect the effectiveness of the development of the e-education system.

The most effective tools for promoting e — learning services — advertising, PR, and direct (interactive) marketing — are considered in terms of their goals and objectives, as well as content in promoting e-learning. The author comes to the conclusion that applying promotion tools on the Internet helps to increase the competitiveness of the organization in the market of educational services.

Keywords: E-learning, online education, e — learning, Internet marketing, educational services, promotion tools, advertising, PR of educational services, direct marketing in education.

**FOOD MARKET TRANSFORMATION
AS A RESULT OF EXPANDING THE DIGITAL SPACE**
T. V. Eliseeva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
LLC «Siberian Procurement Union»

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

A. Yu. Kapishnikov, Candidate of Science in Economics
Novosibirsk State Agrarian University, Novosibirsk, Russia

The purpose of the article is to characterize the impact of the expansion of the digital space on the transformation of the food market in the region. The authors propose the concept of digital space of the food market and highlight its functions. Analysis of the food production and circulation allows the authors to differentiate the information space, to systematize the structure of the electronic trading environment of the food market by types of participants. The paper discusses the main transformation trends of the food market as a result of the expansion of the digital space.

Keywords: transformation, market, food, agro-industrial complex, digital, space, economy, technology, structure, environment, region, Novosibirsk region, Siberia.

**PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT AND PROMOTION
OF THE GASTRONOMIC TOURISM OF THE NOVOSIBIRSK REGION**

V. E. Emelyanova, Student

A. G. Stepanova, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The paper examines the definition of «gastronomic tourism», analyzes the factors influencing the development of gastronomic tourism in the Novosibirsk region.

Keywords: gastronomic tourism, gastronomic tour, categories of gastronomic tourism, development factors.

**IMPROVING WHOLESALE SALES OF GOODS IN MANUFACTURING
AND TRADING COMPANIES ON THE ROLLED STEEL MARKET**

O. V. Kondratieva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

E. S. Ukhova, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

This paper discusses the problems and features of the wholesale sales of products on the rolled metal market. The authors provide directions of product promotion in order to optimize the wholesale sales.

Keywords: wholesale, rolled steel market, advertising, product promotion.

**THE DEVELOPMENT OF VARIOUS TYPES OF RETAIL TRADE
COMPANIES**

V. P. Kurenkova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Plekhanov Russian University of Economics

Moscow, Russia

The article examines the changes in the types of retail trade enterprises developing in modern economic conditions and prevailing trends in consumption. The authors analyze the development of retail enterprises types from the point of view of the regulatory framework and the consumer market trends.

Keywords: retail trade, types of retail enterprises, consumer market, consumption trends.

TRANSFORMATION OF CONSUMER DEMAND FOR GOODS AND SERVICES IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

S. V. Panasenko, Doctor of Science in Economics, Associate Professor

I. A. Ramazanov, Doctor of Science in Economics, Professor

V. P. Cheglov, Doctor of Science in Economics, Associate Professor

E. A. Krasilnikova, Candidate of Science in Economics

Plekhanov Russian University of Economics
Moscow, Russia

The article assesses the development trends of the economy of the Russian Federation and the world based on the factors of digitalization and technological development. The emphasis is placed on the sphere of commodity circulation as one of the main segments of the introduction of digital technologies. The authors analyzed the structure of e-commerce in the domestic and cross-border markets of two cities of federal significance of the Russian Federation. The article emphasizes that the study of the transformation of consumer demand becomes the basis for increasing the competitiveness of a trade organization in modern economic conditions.

Keywords: sphere of commodity circulation, digitalization, digital economy, e-commerce, consumer demand.

ORGANIZATION OF MEDICAL LOGISTICS IN THE CONTEXT OF A PANDEMIC

T. V. Plotnikova, Candidate of Tech, Sciences, Professor

A. V. Kotik, Candidate of Tech, Sciences

S. Y. Pronin, Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

This paper examines the trends in the development of medical logistics in the context of a pandemic, examines the features of cargo transportation for the needs of medical institutions and directions for improving the quality of medical logistics.

Keywords: logistics, pandemic, transportation of medical products.

COMPETITION IN THE ECONOMY OF THE XXI CENTURY

V. V. Salii, Doctor of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

D. V. Glebova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Novosibirsk State Pedagogical University, Novosibirsk, Russia

The article presents an analysis of competition, identifies the main trends of modern competition in the markets, the transition of companies from competition to cooperation in order to create a favorable business space for development. The authors identify both traditional and modern technologies in competition: omni-channel sales models, CRM technologies, virtual and augmented reality, and others. Some principles of behavior for enterprises in the conditions of new competition in the market are proposed.

Keywords: digital economy, competition, cooperation, collaboration, co-evolution, co-competition, customer focus.

IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON E-COMMERCE

L. N. Strebkova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The spread of the COVID-19 has affected the economy of Russia and the world and opened up new opportunities for the development of e-commerce. The article examines changes in demand for goods and services due to quarantine, including online sales. It also describes the measures taken by enterprises to overcome the crisis and strengthen their positions in the e-commerce market, taking into account changes in consumer behavior.

Keywords: e-commerce, pandemic, COVID-19, Internet, online, retailer.

GRAIN TRADING ON THE ELECTRONIC COMMODITY EXCHANGE

S. A. Chernykh, Student

Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia
Research Supervisor A. A. Bykov, Candidate of Science in Economics, Leading Researcher
Siberian Research Institute of Agricultural Economics of the SB RAS
Novosibirsk State Agrarian University, Novosibirsk, Russia

The article discusses the structure of electronic exchange trading. The author considers the algorithm of the Eurasian Trading System (ETS) operation and analyzes positive and negative factors of electronic exchange trading.

Keywords: electronic exchange trading, agricultural producers, transaction costs, agricultural commodity exchanges.

MODERN BUSINESS TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MARKETPLACES IN THE CONSUMER MARKET

Zh. P. Shnorr, Doctor of Science in Economics, Associate Professor
Novosibirsk State University of Economics and Management,
Novosibirsk, Russia

The article examines the main business trends in the development of modern digital trading platforms — marketplaces, their impact on the transformation of the consumer market.

Keywords: marketplace, consumer market.

ECONOMIC DEVELOPMENT OF INDUSTRIES AND ENTERPRISES: CURRENT PROBLEMS AND TRENDS

APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF AGRICULTURAL INCOMES IN ECONOMIC ANALYSIS

K. S. Afanasyeva, Student
Research Supervisor I. N. Novikova, Senior Lecturer
Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperation
Gomel, Belarus

The organization's income is one of the main factors in the formation of profit. At the same time, the income includes funds earned by the organization and some types of state financial assistance to strategically important industries. Therefore, a financial analysis of income should be detailed. This information will be of interest to potential investors, as well as to the management of the organization in order to determine the level of self-financing.

Keywords: income of an organization, classification of income, state financial support for industries, self-financing.

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES IN THE AGRARIAN SECTOR THE REGIONAL ECONOMY

S. V. Basenkova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor, Chief Specialist

A. A. Petrov, Candidate of Science in Economics, Chief Specialist

Agency for the Development of Rural Areas of the Ulyanovsk Region
Ulyanovsk, Russia

Small forms of farming in modern realities are considered as one of the promising economic categories, the development of which determines the volume of agricultural production, income and living standards of rural workers, sustainable functioning of rural areas. The article examines the role of small businesses in agricultural production of the Ulyanovsk region and discusses the main directions of state support for small forms of farming.

Keywords: small business, agricultural consumer cooperative, peasant farms, personal subsidiary plots, agricultural production, development trends, state support.

SPECIAL FEATURES OF ECONOMIC SECURITY IN SERVICE COMPANIES

R. V. Zatoplyayev, Postgraduate Student

Research Supervisor R. M. Shakhnovich, Doctor of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The article discusses the special features of the economic security of a service sector enterprise, the need to set up the Department for Economic Security. The author identifies the tasks to perform in order to improve the economic security of a company.

Keywords: special features, economic security, service sector enterprise.

PRESERVATION OF THE COOPERATION UNDER UNCERTAINTY

G. M. Efremova, Doctor of Science in Economics, Professor

T. Yu. Shiryaeva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The article analyzes the relationship of consumer cooperation in Russia as a self-organizing system with the environment. The authors assess the quality of management in cooperation as a combination of economic and social efficiency; provide recommendations for the preservation and development of the consumer cooperation system in conditions of uncertainty in the external environment.

Keywords: uncertainty, efficiency, system, cooperation, external environment, strategic management, management.

COMPETITIVENESS OF THE COAL INDUSTRY IN RUSSIA

Z. A. Kapelyuk, Doctor of Science in Economics, Professor

S. V. Kucherenko, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The article discusses the development and implementation of a mechanism for increasing the competitiveness of enterprises in the Russian coal industry, tools for ensuring competitiveness, as well as developing a competitive strategy.

Keywords: competition, coal industry, consumers, production potential, strategic decisions.

INFLUENCE OF THE MINIMUM WAGE ON INFORMAL EMPLOYMENT

S. D. Kapelyuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

E. S. Grigorchikova, Postgraduate Student
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article presents the results of the study on the impact of the minimum wage on informal employment in Russia. For the analysis the authors use the data of the Russia Longitudinal Monitoring Survey of Higher School of Economics (RLMS-HSE) for the years 2006–2018.

Keywords: informal employment, minimum wage, labor market, informal economy.

COVID-19 PANDEMIC AS ONE OF THE FACTORS OF LABOR DISPUTES IN THE LABOR MARKET

E. N. Lishchuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

E. V. Zhdanova, Master's Program Student
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article examines the state of regulation of labor relations in the Russian labor market in the context of the COVID-19 pandemic. The authors provide statistical data on the number of citizens' appeals to the labor inspectorate to the section «Coronavirus». The paper identifies the main problems of violation of labor legislation, analyzes handling the appeals, administrative responsibility and financial consequences for the employer in case of violation of the labor rights of employees.

Keywords: labor market, labor legislation, labor inspection, dismissal, wages, coronavirus, pandemic.

THE ASSESSMENT OF THE ECONOMIC RESOURCES OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF THE PANDEMIC

O. N. Moroz, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

V. A. Chernova, Student
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The paper presents a comparative characteristic of changes in the real sector of the economy. The authors demonstrate the impact of the pandemic on the economic resources in certain sectors of industrial and production activities in Russia and other countries of the world.

Keywords: pandemic, demand, economic resources, microeconomic indicators, state, effect, expert.

OPPORTUNITIES FOR REVIVAL OF THE SOCIAL ROLE OF CONSUMER COOPERATION IN THE RURAL SEGMENT OF THE CIVIL SOCIETY OF RUSSIA

L. P. Nagovitsina, Doctor of Science in Economics, Professor

M. I. Drozdova, Doctor of Science in Economics, Associate Professor
E. V. Nagovitsina, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The purpose of the article is to show that in Russia the social and economic role of cooperation and the possibilities of reviving and developing cooperatives as a part of the rural segment of civil society are still underestimated. The authors discuss the need to preserve such features of consumer cooperation as its specific mentality, social responsibility, self-organization, self-sufficiency, self-financing. The definition of the concept of «cooperation» is provided in the article. The authors show the essential difference between social mission and social responsibility, customer focus,

loyalty system. The paper characterizes the mechanisms necessary for the revival of consumer cooperation as a social model of the rural segment of civil society and an important part of the cooperative sector of the economy.

Keywords: cooperation, civil society, social mission, choice of development priorities, cooperative sector of the economy.

SPECIFIC FEATURES OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ARCTIC REGIONS OF RUSSIA: THE ROLE OF THE OIL AND GAS INDUSTRY

V. Yu. Nemov, Candidate of Science in Economics, Senior Researcher
A. A. Trofimuk, Institute of Petroleum Geology and Geophysics SB RAS
Novosibirsk, Russia

The paper analyzes state documents confirming the growing importance of the Arctic regions for the development of the Russian economy. As a result of the analysis the author identifies important conditions for the economic development of the resource regions of the Arctic zone, examines the structure and dynamics of indicators of socio-economic development of these regions paying special attention to the development of the oil and gas industry.

Keywords: Arctic regions, social and economic development, oil production, economic growth.

CLASSIFICATION OF COMMUNICATION SERVICES IN THE FIELD OF ECONOMIC SECURITY

N. V. Polikova, Candidate of Science in Economics
Transbaikal Institute of Entrepreneurship –
Branch of the Siberian University of Consumer Cooperation
Chita, Russia

The paper discusses the concept of communication services in the field of economic security, provides the classification and characteristics of communication services. The author considers competitive advantages analyzed from the point of view of classification features.

Keywords: communication services, classification of communication services, economic security, communication services market, competitive advantages.

ASSESSMENT OF THE INDUSTRIAL AND PRODUCTION POTENTIAL OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF THE PANDEMIC

E. R. Popova, Student
Research Supervisor O. N. Moroz, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation, Novosibirsk, Russia

D. K. Moroz, Student
Research Supervisor A. I. Arbuzov, Lecturer
Novosibirsk Military Institute named after General of the Army I. K. Yakovlev of the Russian
National Guard Troops, Novosibirsk, Russia

The article considers the applied aspects of assessing the current state and use of the industrial and production potential of Russia. The authors pay a particular attention to assessing the dynamics of industrial production in Russia, and describe preventive measures for the preservation and restoration of industrial and production resources of domestic enterprises in a pandemic.

Keywords: industrial and production potential, assessment, program of measures, resource potential, national economy, pandemic.

ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE SMOLENSK REGION: CURRENT ISSUES

S. M. Sapozhnikova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Smolensk State University
Smolensk, Russia

The author assesses the current state of agricultural production in the Smolensk region; identifies the main problems and directions of its development within the framework of state and regional programs.

Keywords: agriculture, development, problems, state program.

OPTIMIZATION OF OPERATIONAL PLANNING OF PRODUCTION ACTIVITIES IN PUBLIC CATERING ENTERPRISES

M. N. Smagina, Postgraduate Student

E. R. Tereshkova, Student

Research Supervisor D. A. Smagin, Candidate of Tech, Sciences, Associate Professor
Mogilev State University of Food Technologies
Mogilev, Belarus

In this paper, the authors develop and propose to apply the methodology for forecast calculation of thermal operations duration. The use of the methodology will improve the process of operational production planning, improve consumer characteristics of finished products, ensure a stable rhythm and controllability of production, make it possible to draw up rational production schedules, reduce non-production downtime of equipment, increase the utilization rate of fixed assets, effectively use labor, and optimize energy consumption.

Keywords: operational production plan, the duration of the working operations, the forecast calculation.

FINANCIAL MARKET IN THE CONDITIONS OF THE POST- CORONAVIRAL ECONOMY: CURRENT PROBLEMS

THE PORTRAIT OF AN APPLICANT FOR FINANCIAL MARKET VACANCIES: ANALYSIS IN CURRENT CONDITIONS

A. A. Walter, Student

N. V. Koloskova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

O. A. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article examines the main components of the modern portrait of the applicant and its changes in recent years under the influence of labor market conditions in the field of finance, audit and banking. The authors summarize the requirements to specialists on the basis of the materials of large sites for finding jobs and employees (HeadHunter.ru, rabota.ru) and data of the surveys carried out by career portal FinExecutive. The paper provides the main criteria for the portrait of a job seeker in the field of finance and credit based on the labor market data for the Novosibirsk region. The authors make an up-to-date list of requirements for specialists and analysts in the field of finance.

Keywords: labor market, employer, applicant, requirements for an applicant, vacancies, competencies, accounting, finance.

PROFESSIONAL INCOME TAX FOR THE SELF-EMPLOYED AND ITS ROLE IN THE RUSSIAN ECONOMY

O. Yu. Gerasimova, Lecturer

Transbaikal Institute of Entrepreneurship –
Branch of the Siberian University of Consumer Cooperation
Chita, Russia

The article discusses the concept, elements, economic meaning, advantages and disadvantages of a special tax regime in the form of a tax on professional income.

Keywords: self-employed, income, expenses, tax on professional income, elements of the tax, tax system, tax deductions.

THE FACTORS INCREASING FINANCIAL LITERACY AT THE PRESENT STAGE

N. V. Koloskova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article discusses the main factors increasing the financial literacy of the population, taking into account the current situation in the financial market. The author analyzes the structure of financial literacy, its meaning, and identifies the main problems to be solved.

Keywords: financial literacy, financial services, financial market, protection of the rights of financial services consumers.

RESEARCH ON FINANCIAL INVESTMENT DEVELOPMENT IN RUSSIAN TRADE

A. A. Kornienko, Student

Research Supervisor *O. S. Karashchuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor*

Plekhanov Russian University of Economics
Moscow, Russia

The article examines the indicators of the development of financial investments in Russian trade on the basis of official statistics. Financial investments are the main source of investment in the economy. According to the results of the study, it is determined that investment activity in trade is developing more actively than in general in all sectors of the Russian economy. At the same time, investment in the wholesale sector is developing at a faster pace. Short-term investment takes the main share in the total volume of financial investments in trade. In general, the indicators of the development of financial investments in trade reflect the intention of investors to ensure short-term profits, and the lack of intention to carry out long-term, more risky projects.

Keywords: financial investments, retail trade, wholesale trade, profitability.

INVESTMENT PROCESS MANAGEMENT AT THE REGIONAL LEVEL

V. A. Pershikov, Candidate of Science in Economics

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The paper considers approaches to managing the investment process at the regional level. It is highlighted that the main task of management is to find a compromise balancing the interests of all participants in the process. The author proposes to reduce the number of national investment programs and revise tax legislation in favor of the regions.

Keywords: investment process, management, sources of financing, economic efficiency, region.

SPECIFIC FEATURES OF LONG-TERM INVESTMENTS

A. M. Skoryukova, Student
Research Supervisor N. P. Krylova, Associate Professor
Cherepovets State University,
Cherepovets, Russia

The article examines portfolio (financial) investments taking into account their terms, as well as investment activities in general. The author considers financial instruments and investment risks connected with the terms (waiting time) or changes in the market; analyzes the prospects for long-term investment.

Keywords: investment, investment activity, long-term investments, stock exchange, trader, Individual Investment Account (IIA).

THE THEORY AND PRACTICE OF ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT: CURRENT ISSUES

PROCEDURE FOR CALCULATING PROFIT PER SHARE IN THE REPORTING OF LARGE CORPORATIONS

E. S. Boronina, Candidate of Science in Economics
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The relevance of the topic is associated with the ownership structure of modern corporations becoming more complicated and an increase in the share of owners who invest to obtain annual dividends, but not for the purpose of long-term management of the company. The decisions of such groups of owners may be determined by the dynamics of the earnings per share indicator presented in the «Statement of Comprehensive Income» in accordance with IFRS. The article presents a methodology for calculating basic and diluted earnings per share, which is determined by decisions reflected in the corporation's dividend policy. Repurchases of their own shares — typical of the backbone corporations of the Russian Federation — increase earnings per share, which makes corporate securities more attractive for investors.

Keywords: corporation, ownership structure, dividend policy, IFRS reporting, earnings per share (EPS).

ANALYSIS OF ECONOMIC CRIMES IN AGRICULTURE

K. A. Bubyakina, Student
M. E. Molodtsova, Student
Research Supervisor E. B. Denisenko, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Novosibirsk State Technical University
Novosibirsk, Russia

The article analyzes statistical data on economic crimes in agriculture. The results of the analysis indicate the prevalence of fraud in the total number of criminal offences in agriculture, and the territorial distribution of economic crimes indicates the need to intensify the fight against the criminal acts in the most developed agricultural regions of the country.

Keywords: agro-industrial complex, agriculture, economic crimes, fraud.

THE ESSENCE AND TYPES OF ADJUSTING ENTRIES ACCORDING TO IFRS

N. T. Hasanova, Senior Lecturer
Azerbaijan State Agrarian University
Ganja, Azerbaijan

The income statement should reflect only the amounts of expenses and income that relate to the reporting period. Meanwhile, the accounting journals including information about company's incomes and expenses may contain amounts that are not related the reporting period, and, conversely, may not contain some information about the reporting period. The discrepancy requires additional adjustments, which allow determining short-term receivables and payables, recognized and reflected in the statement of financial position, and clarifying income statement items. The article examines the transactions that are reflected using double-entry accounting. The role of adjusting entries is essential for the preparation of transparent and effective financial statements.

Keywords: income, expenses, reporting, adjusting entries, depreciation.

ACCOUNTING IN SOCIO-SCIENTIFIC DYNAMICS

A. E. Kovalev, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Novosibirsk State University of Economics and Management
Novosibirsk, Russia

The paper analyzes the science of accounting from the standpoint of the basic concepts of socio-scientific dynamics. The author describes the development of accounting science on the basis of stages in the development of scientific rationality identified by the Russian scientist V. S. Stepin. The relevance of the topic is due to the need for a revolutionary change in accounting.

Keywords: accounting, accounting theory, socio-scientific dynamics, self-organizing systems, self-developing systems, cumatoid.

THE CONSUMER SOCIETY AND ITS ENVIRONMENT: THE ASSESSMENT OF RISKS OF MATERIAL MISSTATEMENTS IN THE ACCOUNTING (FINANCIAL) STATEMENTS

V. A. Koveshnikova, Master's Program Student
E. N. Lishchuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article discusses the issue of understanding the activities of the audited entity using the current international audit standard 315. The Toguchinsky regional consumer society is chosen as the subject of analysis. The authors analyze the external and internal environment of the audited entity; assess the business risks of the district organization.

Keywords: understanding of activities, audited entity, audit, consumer society.

CHANGES IN THE TAX ENVIRONMENT OF OIL AND GAS COMPANIES OF RUSSIA

A. V. Komarova, Candidate of Science in Economics
Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the RAS
Novosibirsk, Russia

This paper analyzes the main specific taxes of the oil and gas industry of Russia and the directions of their reform. The main problems and contradictions of the existing system of taxation of the industry are revealed.

Keywords: tax, tax incentive, Mineral Extraction Tax (MET), windfall tax, oil and gas company.

RECOGNITION OF DIGITAL FINANCIAL ASSETS IN ACCOUNTING

A. S. Krotova, Student

Research Supervisor I. V. Kulikova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Russian Academy of National Economy and Public Administration, Altai Branch
Barnaul, Russia

Global digitalization causes significant changes in all sectors of the economy, which raises complex questions and new challenges for specialists preparing accounting reports. The article discusses the need to consider digital financial assets in accounting statements, examines the main types of digital financial assets and their legal status, analyzes the issue of accounting and taxation of cryptocurrencies.

Keywords: accounting, digitalization, digital technologies, digital economy, digital financial assets, cryptocurrency, token

MODERN SOURCES OF ACCOUNTING THEORY

M. A. Latyntseva, Assistant Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article discusses the sources of accounting theory. The author provides examples of modern sources of information about accounting: video blogs, information sites, etc., and recommends classic textbooks and manuals.

Keywords: accounting theory, video blogs, informational sites, textbooks and manuals.

ECONOMIC ANALYSIS AS A TOOL FOR ASSESSING THE CONTINUITY OF AN ORGANIZATION'S OPERATIONS

E. N. Lishchuk, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Yu. Yu. Krivoruchko, Student

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

This paper reveals the use of economic analysis methods in assessing the continuity of operations of an organization during audit procedures. The authors consider various methods based on economic analysis, assess them and provide conclusions about the possibility of their application for the purpose of assessing the continuity of business.

Keywords: going concern, continuity of operations, analytical procedures, audit, economic analysis, methods.

THE HISTORY AND THE CURRENT DEVELOPMENT OF ACCOUNTING

E. Yu. Nadtochina, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

This article presents the historical stages in the development of accounting from its emergence to the present day, describes the main directions of accounting theory development in Russia.

Keywords: accounting, historical stage, fact of economic life, double entry, classification of accounts, balance sheet.

CONCENTRATION OF OIL AND GAS COMPANIES IN RUSSIA

I. V. Filimonova, Doctor of Science in Economics, Professor

Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the RAS
Novosibirsk, Russia

The article studies the revenue structure and dynamics of oil and gas companies in Russia, shows the role of particular companies, and determines the share of vertically integrated and small companies. Special attention is paid to the concentration of companies; positive and negative effects for the development of the industry.

Keywords: revenue, concentration, vertically integrated oil companies, organizational structure.

EXPENSES IN CONSUMER COOPERATION ORGANIZATIONS: DIFFERENCES IN ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING

O. A. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

L. N. Shavrukova, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The relevance of the topic lies in the fact that accountants of consumer cooperation organizations often face the problem of harmonizing accounting with tax accounting in terms of cost allocation. To avoid errors in the formation of tax reporting, it is necessary to determine and analyze the regulatory legislation and identify the legal acts that help to distinguish between accounting and tax aspects of expenses in consumer cooperation organizations.

Keywords: accounting, tax accounting, income tax, expenses, consumer cooperation.

MODERN MANAGEMENT: STRATEGIES, TECHNOLOGIES, HUMAN RESOURCES

MOTIVATION FOR ATTRACTING YOUTH OF EAEU COUNTRIES IN PROJECT ACTIVITIES

N. V. Belikova, Candidate of Science in Economics

S. A. Barkova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The article discusses topical issues of attracting young people to project activities in modern organizations. Among the most important problems of modern organizations carrying out project activities are the problems of effective motivation of participants. The authors analyze of the process and reasons for attracting young people to projects in the EAEU countries.

Keywords: motivation, projects, project activities, youth, personnel attraction, project participants, team.

PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM

N. V. Belikova, Candidate of Science in Economics

T. Yu. Shiryayeva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The article discusses topical issues of professional development of personnel in modern companies. Among the most important problems of modern companies are the problems of training and career growth. The article proposes a number of measures to solve these problems using a practical example of a trading company.

Keywords: personnel, personnel development, training, career growth, personnel management.

DEVELOPMENT OF A STRATEGY FOR INTERACTION OF A HEALTHCARE ORGANIZATION WITH STAKEHOLDERS

E. S. Boronina, Candidate of Science in Economics

Novosibirsk State University of Economics and Management
Novosibirsk, Russia

The article outlines the main stages of developing a strategy for the interaction of a healthcare organization with stakeholders. It is concluded that the leading problem in the field of ensuring the quality of medical services is the problem of providing healthcare organizations with qualified medical personnel. The author identifies the needs of key stakeholders of medical organizations and provides a number of proposals to solve the personnel problem, taking into account the needs of this group of stakeholders.

Keywords: stakeholder management, healthcare organizations, stakeholders, factors of the external environment of an organization, factors of the internal environment of an organization.

ORGANIZING REMOTE TEAM WORK IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

Ju. S. Galynskaya, Candidate of Science in Sociology, Associate Professor

K. A. Merkulova, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

This paper discusses the issues of organizing remote teamwork that employees and managers of IT companies faced in the context of the coronavirus pandemic in the period from March to July 2020.

Keywords: pandemic, COVID-19, remote work, teamwork, organization, team.

THE EVOLUTION OF MANAGEMENT: FROM TRADITIONAL MANAGEMENT PRACTICES TO MODERN MANAGEMENT

J. B. Zhienkulova, Master's Program Student

Research Supervisor B. K. Jazykbaeva, PhD, Associate Professor

Karaganda Economics University of Kazpotreboyz
Karaganda, Kazakhstan

The usual hierarchical management in modern organizations is becoming cumbersome and costly. Moreover, the hierarchy of managers imposes a burden on businesses seeking to eliminate X-inefficiencies and cost overruns. There are new approaches to management, which include self-management and delegation of decision-making and form the basis of the so-called «modern management». The purpose of the article is to show how management has evolved in an ever-changing business environment and has allowed employees to become part of corporate governance and enterprise management.

Keywords: modern management, visible hand, self-management, corporate governance.

CONFLICT MANAGEMENT IN THE STATE CIVIL SERVICE

A. S. Kameneva, Student

V. I. Chistyakova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

This paper examines the specific factors causing conflicts in the state civil service, and classifies the causes of conflicts in the Inter-District Inspectorate of the Federal Tax Service. The authors provide recommendations for improving the management of conflicts in the civil service.

Keywords: conflict, state civil service, causes, factors of conflicts.

DEFINING A CONFLICT OF INTEREST IN MEDICAL ORGANIZATIONS

I. M. Niyazova, Psychiatrist-Narcologist
Regional Narcology Dispensary
Tyumen, Russia

The article discusses the concept of conflict of interest. As a result, the author comes to the conclusion that the scope of the term «conflict of interest» extends beyond the scope of the anti-corruption legislation of Russia. The author considers the conflict of interests in medical organizations to justify his position. The article provides the author's definition of conflict of interests.

Keywords: conflict of interest, medical organization, levels of conflict, management.

DEVELOPMENT OF MODERN TECHNOLOGIES TO SUPPORT MANAGEMENT DECISION-MAKING IN THE SERVICE ECONOMY BUSINESS

L. G. Selyutina, Doctor of Science in Economics, Professor
Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University
St. Petersburg, Russia

The paper deals with management decision-making in business entities in the service sector, aimed at improving their performance. The author proposes an approach to developing the management system of a business in the service sector. The author's approach is based on the use of tools of the service life cycle concept. It helps in decision-making and increasing the overall financial results of an enterprise.

Keywords: management, business activity, service sector, service life cycle.

INVOLVEMENT OF EMPLOYEES IN THE INNOVATIVE ACTIVITIES OF AN ORGANIZATION

V. G. Khlud, Leading Specialist, Personnel Development Department
Belarusian Bank for Development and Reconstruction «Belinvestbank»,
Minsk, Belarus

The paper analyzes the values of the Millennials on the basis of the theory of generations. Taking into account this analysis and the constant changes in the market, requiring prompt management decisions, the author proposes a tool for increasing the involvement of this category of employees in an organization's activities, which also ensures the organization's quick response to external economic changes.

Keywords: theory of generations, Millennial generation, Republic of Latvia, employment, involvement, innovation.

DEVELOPMENT OF THE TOURISM AND HOSPITALITY INDUSTRY: CURRENT ISSUES AND TRENDS

RUSSIA WITHOUT BARRIERS: TOURISM FOR THE DISABLED

O. V. Balashova, Senior Lecturer
E. N. Osipova, Candidate of Tech. Science, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article discusses the problems of adaptation of resorts for tourists with limited mobility, the problems and the current state of creating a barrier-free infrastructure for disabled people in the regions of Russia, the main directions of rehabilitation tourism for disabled people in the regions.

Keywords: tourism industry, wheelchair tourism, rehabilitation tourism, tourists with limited mobility, barrier-free infrastructure.

DEVELOPMENT OF GASTRONOMIC TOURISM IN THE SIBERIAN REGION

V. B. Vasilieva, Senior Lecturer

E. V. Demler, Student

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article discusses the main aspects of gastronomic tourism, identifies its main problems and promising directions for the development of gastronomic tourism.

Keywords: gastronomic tourism, domestic tourism, tourist resources.

INNOVATIVE TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TOURISM AND HOSPITALITY IN RUSSIA IN THE CONDITIONS OF POST-CRISIS

A. A. Voloskaya, Student

O. N. Moroz, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The paper analyzes innovative trends and problems of tourism and hospitality development in the domestic market related to coronavirus. The authors show modern innovative forms and methods of customer service, which the leading companies in tourism and hospitality have to use in order to maintain their business.

Keywords: tourism, guest, hospitality, trends, pandemic, economy, innovation.

DIGITAL OPTIMIZATION OF THE WORKSPACE IN A TOUR COMPANY AS A METHOD OF OVERCOMING THE CRISIS IN POST-PANDEMIC REALITY

N. V. Krivomazova, Practicing-Teacher

Siberian University of Consumer Cooperation
Travel agency «Mister-Tour»
Novosibirsk, Russia

In the context of the situation in the tourist market, which is a result of the COVID-19 pandemic and restrictive measures related to the movement of citizens in the international space, the participants of the tourist market have become acutely challenged by the use of modern technologies that will allow companies to gain a serious competitive advantage.

Automation as a method of reducing financial and personnel risks concerns all strategic business processes of enterprises involved in the tourism industry. The article discusses the characteristics of innovative hot desking technology and (web) digital nomadism as modern trends in the combination of remote and office work, and highlights their undeniable advantages for travel companies; optimizing the office space. The author provides an example of the successful application of the hot desking system in a regional micro-enterprise of the tourism industry in Novosibirsk.

Keywords: work process organization, digital technologies in tourism business, hot desking, web (digital) nomadism, optimization of costs, mobile workplaces.

BACKGROUND FOR THE DEVELOPMENT OF URBAN TOURISM IN THE NOVOSIBIRSK REGION

E. N. Osipova, Candidate of Tech. Science, Associate Professor

O. V. Balashova, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The article identifies the potential tourist opportunities of Novosibirsk. The authors provide measures to develop tourist products and create of an integral urban tourist environment in the region.

Keywords: tourism industry, urban tourism, Novosibirsk region, region, tourist attraction.

PROMOTION OF TOURIST SERVICES IN SOCIAL MEDIA

T. V. Plotnikova, Candidate of Tech. Science, Professor

A. V. Kotik, Candidate of Tech. Science

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The paper considers promoting tourism services in social media, describes the features of the most common social networking sites, and examines promotional tools for tourist services in social media.

Keywords: tourist services, social networking sites, social media, ways to promote services.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL TOURISM IN THE NOVOSIBIRSK REGION

N. N. Ponomarev, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

N. N. Arkhipova, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The article considers the concept of ecological tourism, provides a brief description of the types of ecotourism, examples of the most popular ecotourism places in the Novosibirsk region.

Keywords: tourism, ecological tourism, types of ecological tourism, ecological paths.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL AND BUSINESS TOURISM IN THE RUSSIAN FEDERATION

N. N. Ponomarev, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

N. N. Arkhipova, Senior Lecturer

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The paper presents an analysis of some problems and prospects for the development of professional and business tourism in the Russian Federation. The author examines the trends characteristic of the Russian business tourism market, as well as the factors that determine the prospects for its development in the regions of Russia.

Keywords: professional and business tourism, business tourism market, tourism development strategy, inbound business tourism.

GASTRONOMIC TRENDS OF BELLINI GROUP

A. M. Timofeeva, Candidate of Tech. Science, Associate Professor

T. I. Stolyar, Student

Siberian Federal University

Krasnoyarsk, Russia

The article analyzes the gastronomic trends found in the restaurants belonging to a large holding in the city of Krasnoyarsk.

Keywords: restaurant, holding, gastronomy, trend.

DIGITALIZATION OF ECONOMY AND EDUCATION

BUSINESS PROCESS OPTIMIZATION FOR SCHEDULING IN SCHOOLS

I. N. Block, Teacher-Practitioner

N. B. Teslya, Candidate of Tech. Science, Associate Professor

V. E. Belkin, Student

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The paper considers the main requirements for the process of scheduling in educational institutions. The authors develop and provide a diagram of the business process for developing a school schedule, taking into account the requirements and norms. It is proposed in the paper to optimize scheduling by automation using modern software tools.

Keywords: automation of the scheduling process, business process, functional model, optimization.

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE FINANCIAL SPHERE WITH THE USE OF NEURAL NETWORKS

M. S. Varlamov, Student

N. B. Teslya, Candidate of Tech. Science, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The paper considers automation in exchange trading and the main software tools in the work of a trader. The authors identify the drawbacks of existing information technologies for professional activities in the exchange market and formulate requirements for new software with the use of neural network technology for specific analysis and processing of large data arrays.

Keywords: exchange trading, terminal, monitoring of news platforms, neural network technology, neural network.

DEVELOPMENT OF A SERVICE TO DETECT THE LEVEL OF DIGITAL DEPENDENCE OF STUDENTS

L. S. Dragunova, Associate Professor

Siberian University of Consumer Cooperation

E. V. Dragunova, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

Novosibirsk State Technical University
Novosibirsk, Russia

The article is devoted to the description of the developed software, which makes it possible to determine the level of internet and technology addiction of students. Based on the reports generated as a result of data processing, it is possible to develop general recommendations regarding changes in the individual trajectory of a student's learning, as well as his life schedule (leisure).

Keywords: digital competencies, digital addiction, virtual technological addictions.

PROVIDING SUPPORT FOR DYNAMIC INFORMATION MODELS IN ORGANIZATIONS

A. D. Zaplatin, Student

M. G. Grif, Doctor of Tech. Science, Professor

Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The paper provides a new approach to the development of new information systems based on the integration of real world objects with digital analogues. The relevance of the work is due to the increase in information flows and an increasing number of structural elements of information models, leading to higher costs, complexity and risks of errors in their support.

Keywords: information systems, information models, augmented reality, information technology, IoT.

ROLE OF DIGITAL UNIVERSITIES IN IMPROVING ECONOMIC EDUCATION

V. D. Zolotova, Master's Program Student

Research Supervisor N. V. Kazantseva, Candidate of Science in Economics, Associate Professor

State University of Management
Moscow, Russia

The article considers using digitalization to improve the efficiency of economic education at various hierarchical levels. Particular attention is paid to the problems of higher education, which is undergoing significant changes in the context of digitalization. The author provides directions for improving the learning processes within the framework of digital universities, combining theoretical knowledge and its practical application in the context of new technological structures and the changing realities of the modern Russian labor market.

Keywords: digital university, economic education, digitalization, technological structures, labor market.

THE USE OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES IN ORGANIZING THE INDEPENDENT WORK OF STUDENTS

O. N. Ivanova, Candidate of Science in Economics

Siberian State University of Water Transport

I. D. Koldunova, Candidate of Science in Pedagogics

Siberian University of Consumer Cooperation

Novosibirsk, Russia

The paper analyzes organizing the student's independent activity in modern conditions, associated not only with an increase in the flow of incoming information, but also with the urgent need to use distance learning technologies. A number of solutions are proposed for organizing independent work, contributing to developing students' cognitive activity.

Keywords: information technology, independent work of students, distance learning.

THE USE OF THE DIGITAL TWIN IN MANAGING THE TECHNOLOGICAL DESIGN PROCESS FOR VENTILATION FILTERS

A. P. Kalinina, Doctor of Science in Physics and Mathematics, Associate Professor

V. D. Vinkevich, Master's Program Student

Siberian University of Consumer Cooperation

O. N. Ivanova, Candidate of Science in Economics

Siberian University of Consumer Cooperation

Siberian State University of Water Transport

Novosibirsk, Russia

This paper proposes a description of the UML — a model of use cases for an information system, which is at the same time a flexible task management system for a research group that allows optimizing the product design process using the example of ventilation filters.

Keywords: UML diagrams, use-cases, information system, task management system.

INTERACTION OF THE TEACHER AND THE STUDENT IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE EDUCATIONAL PROCESS

V. M. Konovalov, Candidate of Science in Economics, Associate Professor
Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives
Gomel, Republic of Belarus

This paper discusses some of the problems arising in the process of expanding the use of computer technologies and Internet sources in the educational process. The danger of depersonalization of the educational process and the need to preserve the key role of the teacher as a source of educational and social information are shown.

Keywords: teacher, student, digitalization, educational process, digital competence.

ALGORITHMS AND INFORMATION TECHNOLOGIES FOR DETERMINING THE MAXIMUM POWER OF SOLAR BATTERIES FOR WEATHER STATIONS

B. V. Malozyomov, Candidate of Tech. Science, Associate Professor
Novosibirsk State Technical University

V. V. Likhachev, Candidate of Tech. Science, Associate Professor
Siberian University of Consumer Cooperation
Novosibirsk, Russia

The paper is devoted to the choice of an effective control algorithm for photovoltaic modules of solar panels and modern information technologies used to increase the energy efficiency of solar panels. The authors consider various algorithms for determining the maximum power points and their application to obtain the highest possible efficiency when using solar panels. The article describes the principles of the algorithms, their advantages and disadvantages, and carries out their comparison according to the main, significant parameters. As a result, the authors choose the most suitable algorithm to be used at the weather station.

Keywords: control algorithm, information technology, neural networks, photovoltaics.

FEATURES OF INFORMATION SECURITY AT AN ENTERPRISE

A. M. Skoryukova, Student
Research Supervisor N. P. Krylova, Associate Professor
Cherepovets State University
Cherepovets, Russia

The purpose of the article is to clarify the concepts of «information security» at an enterprise, consider the means of protecting enterprises, threats, and the demand for information protection at enterprises.

Keywords: information, information security, threats to information security, information protection means, enterprise.

Научное издание

ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА

*Сборник материалов
Международной научно-практической конференции,
посвященной 65-летию
Сибирского университета потребительской кооперации
(СибУПК)*

*Новосибирск
23 октября 2020 года*

*Под ред. О. Н. Петрушенко
Корректор В. И. Дмитриева
Компьютерная верстка А. М. Бабушкина*

Подписано в печать 16.12.2020. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Печ. л. 32,75. Уч.-изд. 30,45. Заказ № 35.

Типография Новосибирского государственного технического университета.
630073, Новосибирск, пр. К. Маркса, 20.